Irmgard Heine

DIE STELLUNG DER FRAUEN IN DER WIRTSCHAFT WESTAFRIKAS

Dargestellt an einigen ethnischen Gruppen in Nigeria und Ghana

1973

1974

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41547202_0031

Ethnologie

DIE STELLUNG DER FRAUEN IN DER WIRTSCHAFT WESTAFRIKAS

Dargestellt an einigen ethnischen Gruppen in Nigeria und Ghana

Inaugural-Dissertation
zur Erlangung des Doktorgrades
der
P h i l o s o p h i s c h e n F a k u l t ä t
der
Westfälischen Wilhelms-Universität zu
Münster (Westf.)

vorgelegt von

Irmgard Heine
aus Nieheim

1973

UNIV.
LEIDEN
BIBL.

Tag der mündlichen Prüfung: 20.12.1973
Dekan: Prof. Dr. L. Budde
Referent: Prof. Dr. R. Schott
Korreferent: Prof. Dr. G. Wiegelmann

Inhaltsverzeichnis

EINLEITUNG..... VIII

ERSTER TEIL: N I G E R I A

ALLGEMEINER ÜBERBLICK ZUR ÖKOLOGIE NIGERIAS... 1

Geographische Merkmale..... 1

DIE HAUSA

Kulturelle Merkmale und Selbstverständnis der Hausa..... 3

Das soziale System unter islamischem Einfluß..... 4

Die Wirtschaft..... 8

I. DAS SOZIALE SYSTEM..... 11

1. Der "Compound"..... 11

Reziproke Verpflichtungen von Mann und Frau im Haushalt..... 16

2. Handwerke der Frauen..... 18

Kooperatives Verhalten von Mann und Frau im Handwerk..... 19

II. DER HANDEL..... 21

1. Veränderungen der Infrastruktur..... 21

2. Standorte der Märkte..... 23

3. Die Marktorganisation..... 25

4. Handelsgeschäfte der Frauen..... 25

5. Kooperatives Verhalten zwischen den Frauen..... 26

6. Das Startkapital..... 28

7. Motivationen für Handel und Handwerk 30

8. Das Preissystem..... 30

9. Das Einkommen..... 32

10. Der Arbeitsmarkt..... 34

a) Prostitution..... 36
b) Moderne Berufe..... 39

III. ERZIEHUNG UND BILDUNG..... 40

IV. DAS HEIRATSSYSTEM..... 41

Scheidungen..... 43

V. STELLUNG IM ÖFFENTLICHEN UND RELIGIÖSEN BEREICH..... 46

DIE NUPE

I. WIRTSCHAFTLICHER ÜBERBLICK..... 49
II. DAS SOZIALE SYSTEM..... 51
Handwerk..... 53
III. DER HANDEL..... 55
1. Händlerinnentypen, Warenangebot, Motivationen..... 57
2. Das Kreditsystem..... 58
3. Das Startkapital..... 60
4. Prostitution..... 61
IV. STELLUNG IM ÖFFENTLICHEN UND RELIGIÖSEN BEREICH..... 63

DIE TIV

I. WIRTSCHAFTLICHER ÜBERBLICK..... 65
1. Wertvorstellungen im Wirtschaftskonzept..... 66
2. Geld- und Marktwirtschaft..... 67
II. DER "COMPOUND"..... 68
1. Reziproke Verpflichtungen von Mann und Frau in der Landwirtschaft..... 70
2. Kooperatives Verhalten zwischen den Frauen in der Landwirtschaft..... 71
III. DER HANDEL..... 72
1. Standorte der Märkte..... 72
2. Markttypen..... 73
3. Das Warenangebot..... 75
4. Das Preissystem..... 76
IV. SOZIALER STATUS DER FRAUEN 78

DIE YORUBA

Kulturelle Merkmale der Yoruba..... 79
Wirtschaftlicher Überblick..... 80
I. DAS SOZIALE SYSTEM..... 81
1. Der "Compound"..... 82
2. Arbeitsteilung im Haushalt und in der Landwirtschaft..... 83
3. Handwerke der Frauen..... 85

II. DER HANDEL..... 87
1. Veränderungen der Infrastruktur..... 87
2. Standorte der Märkte..... 89
Märkte in urbanen und ruralen Gebieten..... 90
3. Die Marktorganisationen..... 91
4. Methoden der Vermarktung..... 94
5. Händlerinnentypen..... 95
a) Aufkäuferinnen..... 95
b) Zwischen- und Großhändlerinnen... 97
c) Händlerinnen außerhalb der Marktplätze..... 99
6. Vermarktungsmethoden im Marktring... 100
7. Tagesmärkte in Ibadan..... 104
8. Das Warenangebot..... 105
9. Motivationen der Händlerinnen..... 106
1o. Partnerschaftliche Zusammenarbeit unter Händlerinnen..... 108
11. Der Kapitalmarkt..... 114
Startkapital..... 114
12. Das Preissystem..... 116
13. Das Einkommen..... 118
a) Handwerk und Nahrungsmittel..... 118
b) Stoffhandel..... 119
c) Ladengeschäfte..... 119
d) Investitionen..... 120
e) Unkosten..... 120
Steuern..... 120
Transportkosten..... 121
Lager- und Standkosten..... 122
Investitionen in Sachwerte.... 123
Schulausbildung..... 125
14. Das Kreditsystem..... 127
15. Die Associations..... 129
a) Kreditassociations..... 129
b) Berufsassociations..... 131
16. Der Arbeitsmarkt..... 135
a) Berufe im traditionellen Wirtschaftssystem..... 135
b) Moderne Berufe..... 138
c) Prostitution..... 139

III. ERZIEHUNG UND BILDUNG..... 141
1. Einstellung der Yoruba zur Erziehung und Bildung..... 141
2. Anfänge der Schulerziehung..... 142
3. Elternhaus und Bildungschancen..... 145
IV. DAS HEIRATSSYSTEM..... 148
1. Traditionelle Formen der Eheschließung..... 148
a) Die polygyne Eheform..... 151
b) Veränderungen im traditionellen System..... 152
2. Neue Formen ehelichen Zusammenlebens 157
3. Das Eherecht..... 159
4. Scheidungen..... 160
V. ERBRECHT..... 165
VI. STELLUNG IM ÖFFENTLICHEN UND RELIGIÖSEN BEREICH..... 168

DIE IBO

Kulturelle Merkmale der Ibo..... 172
I. DAS SOZIALE SYSTEM..... 175
1. Der "Compound"..... 176
a) Kooperatives Verhalten der Frauen im Haushalt..... 179
b) Kooperatives Verhalten von Mann und Frau in der Hauswirtschaft... 180
c) Kooperatives Verhalten von Mann und Frau in der Landwirtschaft... 180
2. Handwerke der Frauen..... 183
II. DER HANDEL..... 185
1. Veränderungen der Infrastruktur..... 185
2. Frauen und Männer im Handel..... 188
3. Markt und Handel im sozialen System. 189
4. Standorte der Märkte..... 190
5. Deutungen der händlerischen Aktivitäten..... 192
6. Die Marktorganisation..... 194
7. Händlerinnentypen..... 197
8. Faktoren erfolgreichen Handels..... 200

9. Motivationen der Händlerinnen..... 202
10. Partnerschaftliche Zusammenarbeit unter Händlerinnen..... 203
11. Handelspraktiken..... 204
12. Das Warenangebot..... 205
13. Der Kapitalmarkt..... 206
Das Startkapital..... 207
14. Das Preissystem..... 209
15. Das Einkommen..... 211
16. Associations..... 214
a) Kreditassociations..... 215
b) Berufsassociations..... 218
17. Der Arbeitsmarkt..... 220
Prostitution..... 225
III. ERZIEHUNG UND BILDUNG..... 227
1. Traditionelle Form der Erziehung..... 227
2. Anfänge der Schulerziehung..... 229
IV. DAS HEIRATSSYSTEM..... 232
1. Traditionelle Form der Eheschließung..... 232
a) Die Brautabgaben..... 234
b) Die polygyne Eheform..... 237
c) Variationen zur traditionellen Ehe..... 237
2. Neue Formen ehelichen Zusammenlebens..... 239
3. Das Eherecht..... 241
4. Scheidungen..... 243
V. ERBRECHT..... 247
VI. STELLUNG IM ÖFFENTLICHEN BEREICH..... 253
VII. STELLUNG IM RELIGIÖSEN BEREICH..... 260

ZWEITER TEIL: G H A N A

ALLGEMEINER ÜBERBLICK ZUR ÖKOLOGIE GHANAS..... 263
Geographische Merkmale..... 263
Kulturelle Merkmale der Savannenregion... 266
Die soziale Struktur und ihre Variationen. 271

DIE TALLENSI UND IHRE NACHBARN

I. DAS SOZIALE SYSTEM..... 273
1. Reziproke Verpflichtungen in der Hauswirtschaft..... 274
2. Beziehungen von Mann und Frau in der Landwirtschaft..... 275
3. Fragen des Eigentums..... 278
II. DER HANDEL..... 281
Das Warenangebot..... 283
III. EHERECHT UND ERBRECHT..... 286
IV. WIRTSCHAFTLICHE VERÄNDERUNGEN UND SOZIALES SYSTEM..... 288

DIE ASHANTI UND IHRE NACHBARN

Kulturelle Merkmale der Waldregion..... 291
Die soziale Struktur und ihre Variationen..... 291
Landwirtschaft in der Waldregion..... 292
I. STELLUNG IM SOZIALEN SYSTEM..... 293
1. Reziproke Verpflichtungen in der Hauswirtschaft..... 295
2. Arbeitsteilung in der Landwirtschaft..... 296
3. Fragen des Eigentums..... 299
II. WIRTSCHAFTLICHE MÖGLICHKEITEN DER FRAU IM KAKAOANBAU..... 301
III. WIRTSCHAFTLICHE VERÄNDERUNGEN UND SOZIALES SYSTEM..... 305
1. Unkostenbelastung des ländlichen Haushalts..... 307
2. Handwerk und Handel..... 309

DER HANDEL

1. Markttypen..... 311
a) Rurale Märkte..... 311
b) Semi-rurale Märkte..... 312
c) Urbane Märkte..... 313
2. Handelsaktivitäten der Frauen..... 314

a) Auf den Märkten im nördlichen Hinterland..... 314
Marktorganisation..... 316
Kapitalmarkt..... 317
b) Auf Märkten der mittleren Goldküste..... 317
c) Auf Märkten des küstennahen Hinterlandes..... 320
d) Auf Märkten in Küstenstädten..... 338
Das Warenangebot..... 340
Die Händlerinnen in Accra..... 342
3. Der Kapitalmarkt..... 343
Das Startkapital..... 344
4. Das Kreditsystem..... 345
5. Das Einkommen..... 348
Investitionen..... 349
6. Die Associations..... 350
a) Kreditassociations..... 350
b) Berufsassociations..... 354
MOBILITÄT UND BERUFSCHANCEN..... 362
Prostitution..... 365
ERZIEHUNG UND BILDUNG..... 372
DAS HEIRATSSYSTEM..... 379
1. Traditionelle Form der Ehe..... 379
a) Die Brautabgaben..... 380
b) Veränderungen im traditionellen System..... 384
2. Neue Formen des Eherechts..... 385
ERBRECHT..... 390
STELLUNG IM ÖFFENTLICHEN BEREICH..... 392
STELLUNG IM RELIGIÖSEN BEREICH..... 396
SCHLUSS..... 398

Anhang
HÄNDLERINNEN IN EINZELBIOGRAPHIEN..... 407
TABELLE..... 423
KARTEN..... 262/63 397/98
BIBLIOGRAPHIE..... 424

EINLEITUNG

Ziel dieser Arbeit ist es, die Stellung der Frau in der Wirtschaft Westafrikas sowohl im ländlichen als auch im städtischen Bereich zu untersuchen.

Um die Probleme, die sich zur Stellung der Frau in der Wirtschaft ergeben, verdeutlichen zu können, hat sich als zweckmäßig erwiesen, eine zeitliche und regionale Eingrenzung vorzunehmen. Der zeitliche Schwerpunkt liegt in der Kolonialzeit, von ca. 1900 bis in die fünfziger Jahre. Soweit es die Literatur zuläßt, werden Daten aus der prä-kolonialen und der post-kolonialen Zeit berücksichtigt.
Regional liegt der Schwerpunkt auf den Gebieten Nigeria und Ghana. Dank der umfangreicheren Literatur für die ethnischen Gruppen in Nigeria kann die Stellung der Frau in der Wirtschaft der Hausa, Nupe, Tiv, Yoruba und Ibo eingehender dargestellt werden. Dagegen werden in Ghana die wirtschaftlichen Aktivitäten der Frauen nur an zwei ethnischen Gruppen, den Tallensi und Aschanti, eingehend behandelt.

Der wenig präzise Begriff "Stellung" ist bewußt gewählt worden, um die Untersuchung nicht durch spezifische Begriffe wie Status, Rolle, Rollenpluralismus usw. zu belasten, deren Anwendung auf afrikanische Verhältnisse problematisch erscheint, solange noch kein theoretisches Gesamtkonzept vorliegt.

Das Problem "Stellung der Frau" muß im Rahmen sozialer Systeme und der ihnen eigenen Wirtschafts- und Rechtsverhältnisse gesehen werden. Die Stellung der Frau wird in einer patrilinearen Verwandtschaftsordnung anders sein als in einer matrilinearen, in einem traditionellen System, in dem die Beziehungen zur Bezugsgruppe relativ ungestört bestehen, anders als in den von europäischen Vorstellungen beeinflußten Zentren.

Bezüglich der sozialen Beziehungen der Frauen zueinander weisen Ethnographen immer wieder darauf hin, daß sie in patrilinearen Gesellschaften trotz vorherrschender Polygynie anzutreffen sind. Die neue Bezugsgruppe, in die die Frauen einheiraten, bewirkt die Koordinierung der Interessen dieser als fremd angesehenen Frauen. Die sich bildende Solidarität kann jederzeit für Sanktionen aktiviert werden. Nach diesen Berichten werden die Männer unter Umständen zu Zugeständnissen verschiedenster Art gezwungen.

Die Analyse der Wirtschaft, speziell die des Handels, wird unter zwei Aspekten durchgeführt: einmal in Hinblick auf die sogenannte Subsistenzwirtschaft, zum anderen hinsichtlich der zunehmenden weltwirtschaftlichen Verflechtungen der lokalen Märkte, erkennbar an dem steigenden Anteil europäischer Importgüter und der Einführung neuer Produktionsmethoden, wobei außer den wirtschaftlichen auch die politischen Folgen beachtet werden. Die Untersuchung berücksichtigt jedoch in erster Linie die Wirtschaftsformen, die weniger in die weltwirtschaftlichen Verflechtungen einbezogen sind und mit dem Begriff Subsistenzwirtschaft beschrieben werden.

Die Frauen beschränken sich in ihren händlerischen Aktivitäten, die sie im Rahmen der Subsistenzwirtschaft entwickeln, nicht auf die lokalen Märkte, die sich in der Nähe ihrer Siedlungen befinden. Sie besuchen auch die Märkte, die von traditionellen Handelswegen oder traditionellen Ballungsräumen beeinflußt werden und Märkte in stadtähnlichen Siedlungen, in denen sich der europäische Einfluß am stärksten bemerkbar macht, d.h. in der Küstenregion.

Der Prozentsatz der Großhändlerinnen, die mit eigenen Lastwagen Güter über weite Strecken transportieren, Verträge mit europäischen Firmen ab-

schließen, keine Arbeiten in der Landwirtschaft mehr verrichten und hohe Umsätze erzielen, ist gering. Diese Händlerinnen rekrutieren sich aus den Zwischenhändlerinnen, da diese reelle Chancen zur Kapitalbildung im europäischen Sinn haben aufgrund ihrer größeren Gewinnspannen, die von den einfachen "market women" nicht erzielt werden können.

Trotz aktiver Handelstätigkeit ist der überwiegende Teil der afrikanischen Frauen in der Landwirtschaft tätig.

Bezüglich der Rechtsverhältnisse ist zu unterscheiden, ob die Rechte der Frau sich aus ihrer erworbenen oder ihrer zugewiesenen Stellung im sozialen System ergeben. Rechte bezüglich der erworbenen Stellung der Frau bestimmen ihre sozialen und rechtlichen Beziehungen zu ihren Eltern und ihrer Verwandtschaftsgruppe, in bezug auf die zugewiesene Stellung beruhen sie auf der Position, die eine Frau unter den Frauen eines polygynen Haushalts einnimmt, auf ihrer Stellung als Mutter lebender Kinder oder aufgrund ihrer Stellung als Vorsteherin eines Haushalts.

Weiterhin sollen psychologische Probleme berücksichtigt werden, etwa wie die Frau selbst ihre Position sieht, welche Idealvorstellungen seitens des Mannes bezüglich ihrer Person bestehen und welche Vorstellungen seitens der eigenen Gruppe an sie herangetragen werden. Ein Beispiel für individuelle Mißverständnisse im Untersuchungsfeld verdanken wir Paulme: "One day, crouched in the shade of a wall in the courtyard of a house, I whiled away the hot hours half asleep, while near me two young women were delivering vigorous blows with a pestle, pounding millet for the evening meal. Comparing their lives with mine, I was vaguely

congratulating myself on not having to do a chore like theirs, day in and day out, when I overheard one of the women say something like this to the other: 'That girl makes me tired with her everlasting paper and pencil: what sort of life is that?'" (Paulme 1963 : 2).

In der Anlage der Arbeit über die wirtschaftliche Stellung der Frau bietet sich unter Berücksichtigung eines historischen Leitfadens eine Vielzahl von Problemstellungen an. Eine Aufgabe liegt darin, von neueren Forschungen her die Lage im 19. Jahrhundert zu beleuchten und umgekehrt, um mögliche Entwicklungen aufzeigen zu können. Zu diesem Zweck werden Reisebeschreibungen der prä-kolonialen Zeit, Berichte von Kolonialbeamten und Missionaren herangezogen.

Die koloniale Zeit ist mit Hilfe folgender Kriterien zu analysieren: Befriedung des Landes, Verlagerung von politischen Entscheidungsmonopolen, Kodifizierung des Rechts, Übergang von Tauschmitteln zu Geld im europäischen Sinn und Bildung im Sinn einer Erziehung nach europäischen Mustern. Die koloniale Zeit soll bis in die fünfziger Jahre hinein behandelt werden. In dieser Epoche gab es von Seiten der Frauen Unruhen, die mit einer gewissen Spontanität entstanden und sich im weiteren Verlauf organisierten, wie zum Beispiel in Nigeria 1929, deren Ursachen unter anderem in der Beeinträchtigung der wirtschaftlichen Interessen der Frauen lagen.

Diese Unruhen lassen ein gewisses Selbstverständnis bezüglich der Handlungsmöglichkeiten der Frauen in der Sozialstruktur,aber auch unter bestimmten Umständen eine enge Verbindung der Frauen untereinander erkennen, die schon in prä-kolonialer

Zeit zu Organisationsbildungen führen konnten. An diese Tradition knüpfen die Frauen bei der Schaffung neuer Vereinigungen an, die in der kolonialen Zeit immer zahlreicher wurden. Damit stellt sich die Frage, ob die Organisationen zur Durchsetzung der Interessen in traditionellen Gesellschaften zwangsläufig, wenn auch in abgewandelter Form, in der neueren Zeit ihre Fortsetzung gefunden haben.

Daraus ergibt sich eine weitere Frage: Inwieweit haben traditionelle Sozialsysteme, in denen die Frauen feste Orientierungspunkte bezüglich der Verhaltensmöglichkeiten hatten, noch die Kraft, auf die Bemühungen der Frauen einzuwirken, einen neuen Status in der Gesellschaft zu finden?

Die Probleme werden sich beispielsweise in einer islamischen politisch organisierten Gesellschaft anders stellen als in einer nicht-islamisierten politischen Gesellschaft; in einer islamischen segmentären Gesellschaft anders als in einer nicht-islamischen segmentären Gesellschaft, in der der Ahnenkult seinen Einfluß noch nicht verloren hat.

Aus der Vielfalt der Einflußfaktoren möchte ich einleitend nur auf folgende verweisen, die mir bezüglich der Auswirkungen auf die wirtschaftliche Stellung der Frau besonders wichtig erscheinen: Polygynie, Prostitution und Bildung.

Bezüglich der Polygynie stellen sich beispielsweise folgende Probleme: die unterschiedlichen Verpflichtungen und Tätigkeiten der Frauen in der polygynen Familienstruktur, die Stellung der erstgeheirateten Frau oder Seniorin, Formen der Landzuteilung, der Güterverteilung, der Bereitstellung von Brautabgaben, um die Polygynie zu ermöglichen.

Der Begriff der Prostitution wird verwendet, obwohl seine Übernahme aus dem europäischen Sprach-

gebrauch seitens der Ethnologen problematisch erscheint. Es ist noch keineswegs geklärt, ob er den gegebenen afrikanischen Verhältnissen entspricht. Deshalb wird im Rahmen der Problematik der Prostitution unter afrikanischen Verhältnissen häufig die Hilfskonstruktion der Semi-Prostitution verwendet.

Im Rahmen dieser Probleme stellt sich die Frage nach der Prostitution im Zusammenhang der Beziehungen junger Frauen zu ihren Liebhabern, aber auch bezüglich unfruchtbarer Frauen. Unter kolonialen Gesellschaftsbedingungen stellt sich das Problem für geschiedene Frauen und Frauen, die durch die neuen Ehegesetze aufgrund ihrer Unwissenheit ihren sicheren Status verloren haben. Soweit es die Literatur erlaubt, wird die Stellung und das Selbstverständnis der unverheirateten Frau beachtet.

Probleme im Zusammenhang mit der Bildung lassen sich beispielsweise an der Erhöhung der Brautabgaben darstellen. Der Bildungsgrad beeinflußt die Bereitschaft zur Monogamie, die von den Frauen nicht nur aus einer wirtschaftlichen Zwangslage heraus akzeptiert, sondern auch aus Prestigegründen angestrebt wird.

Das Verhältnis von Wirtschaft und sozialen Institutionen erfährt eine weitere Klärung, wenn man diese Beziehungen mit folgenden geographischen Regionen in Verbindung bringt: 1. mit der ruralen , 2. mit der semi-urbanen , 3. mit der urbanen Region, unter Berücksichtigung der unterschiedlichen Wirksamkeit des traditionellen Systems, der modernen Bildung usw.

Diese Einteilung, die in Anlehnung an Ottenberg vorgenommen wurde, dient nur als eine arbeitstechnische Erleichterung. Die Übergänge sind von einer Region zur anderen fließend, dennoch kann man ihnen

im einzelnen charakteristische Bedingungen zuordnen:

In der ruralen Region beschränkt sich das Wirtschaftsleben auf den "Compound", d.h. es dient dem Unterhalt der Familie und ermöglicht den Austausch auf dem lokalen Markt in der unmittelbaren Nähe. Die Bevölkerung ist weitgehend ungebildet.

In der semi-urbanen Region gibt es Marktringe mit Marktzyklen. Der Austausch der Waren wird durch die geographische Lage begünstigt. Er erfolgt entweder über traditionelle oder neuzeitlich angelegte Handelswege, über Wasserstraßen oder er erfolgt in bedeutenden Siedlungen mit einer politischen Autorität, beispielsweise einem Chief. Diese Region steht in wechselseitigem Austausch mit den städtischen Gebieten. Auf den Märkten gewinnt das Geld als Zahlungsmittel zunehmend an Bedeutung. Die Bevölkerung muß als halbgebildet bezeichnet werden, der Schulbesuch beschränkt sich auf 3-4 Jahre.

Gemeinsam ist der ersten und der zweiten Region die Gesetzgebung nach traditionellem Recht. Bezüglich des Vertriebs der Handelswaren besteht die Regel, daß Frauen das Monopol auf zubereitete Nahrungsmittel halten und auf neu eingeführte Früchte, wie etwa auf Cassava und Reis beispielsweise bei den Ibo. Nur hauptberuflich tätige Händlerinnen handeln mit europäischen Waren. Die Gewinnspannen sind in diesen Regionen gering.

Für die urbane Region sind von Bedeutung: die koloniale Gesetzgebung, die sich wandelnde Beziehung zum Geld und die Kontakte zu europäischen Firmen. Der Grad der Beherrschung des westlichen Kredit- und Zahlungssystems nimmt zu, ebenso die Professionalisierung und die Bildung von Associations. Auch die Zahl der Prostituierten wächst. Alle Bildungsschich-

ten sind in dieser Region vertreten. Bemerkenswert ist aber, daß gerade die "illiterate women" den weitaus größten Anteil der aktiv Handel treibenden Personen stellen.

Zur näheren Feststellung von Unterschieden und Gemeinsamkeiten dieser Dreiteilung sollen verschiedene Sektoren des Wirtschaftslebens und die Stellung der Frau in ihnen untersucht werden. Als Beispiele solcher Sektoren seien hier angeführt: der Subsistenzanbau, Exportanbau, Handwerke, Dienstleistungen, Prostitution usw.

Besondere Aufmerksamkeit soll der Bildung wirtschaftlicher Interessengemeinschaften der Frauen gewidmet werden. Hierbei ist vor allem zu denken an die "Associations", in denen durch Beiträge an Bargeld und zusätzlichen Naturalien Prestige und damit "Status" erworben werden kann. Zum Problem der Schichtung wären zudem die "title-taking associations" der Männer zu berücksichtigen, in denen der Mann oft mit wirtschaftlicher Unterstützung der Frau die von ihm erwünschten Ränge anstreben kann, während die Frau in diesem Falle ihre Teilnahme durch das Tragen von Symbolen kennzeichnet und sich somit von den übrigen Frauen unterscheidet.

Ein weiteres Problem, das nicht übersehen werden darf, ist die Korrelation von wirtschaftlicher Aktivität und Lebensalter der Frau. Es ist also zu beachten, ob es sich um junge Frauen und Mädchen handelt, um verheiratete Frauen im gebärfähigem Alter mit Kleinkindern oder mit heranwachsenden Kindern sowie um Frauen, die ihre Gebärfähigkeit verloren haben. Letztere zeichnen sich durch hohe Mobilität aus. Die Mobilität der afrikanischen Frau ist ein wichtiger, bisher in der Literatur zu wenig beachteter Aspekt ihrer sozialen und wirtschaftlichen Stellung.

Weiterhin können traditionelle religiöse Sanktionen die wirtschaftliche Aktivität der Frauen erheblich einschränken, beispielsweise in Verbindung mit Geburt, Trauerzeit usw.

Nicht nur die gesellschaftlichen Richtlinien schränken das Individuum ein, sondern auch die Religion, besonders der Islam, der die Frauen von wirtschaftlichen Tätigkeiten außerhalb des Wohnbereichs fernzuhalten sucht. Durch das Prinzip der Seklusion der Frau nimmt der Islam stärker als andere Religionen in Westafrika Einfluß auf die wirtschaftlichen Aktivitäten der weiblichen Bevölkerung. In diesem Zusammenhang ergibt sich das Problem der "Emanzipation" in besonderer Form, da ehemals vorhandene Rechte und Freiheiten zurückgewonnen werden müssen.

Weiterhin scheint es lohnend, der Frage nachzugehen, inwieweit relativ große wirtschaftliche Freiheiten in der prä-kolonialen Zeit die Anpassung an die neuen wirtschaftlichen Gegebenheiten und die in ihnen ruhenden Chancen begünstigen. Die Yoruba- und Bida-Frauen können als Beispiel dafür gelten, daß es den Frauen in den städtischen Zentren der prä-kolonialen Zeit offenbar eher gelang, sich auf die veränderten wirtschaftlichen Verhältnisse einzustellen als die in den ländlichen Regionen. Diese Tatsache muß aber nicht bedeuten, daß Frauen außerhalb der Städte auf wirtschaftlichen Einfluß verzichten. Von den Ngwa-Ibo wird berichtet, daß ihre Frauen ein hohes Ansehen genießen aufgrund ihrer wirtschaftlichen Stellung in der traditionellen Gesellschaft. Sie verfügen über die Möglichkeit, eigenes Vermögen zu erwerben. Frauen der gleichen Ngwa-Ibo demonstrierten ihre Rolle auf politischer Ebene 1929, als sie einen der größten Proteste der Kolo-

nialgeschichte Westafrikas, bekannt als Aba Riots, durchgeführt haben.

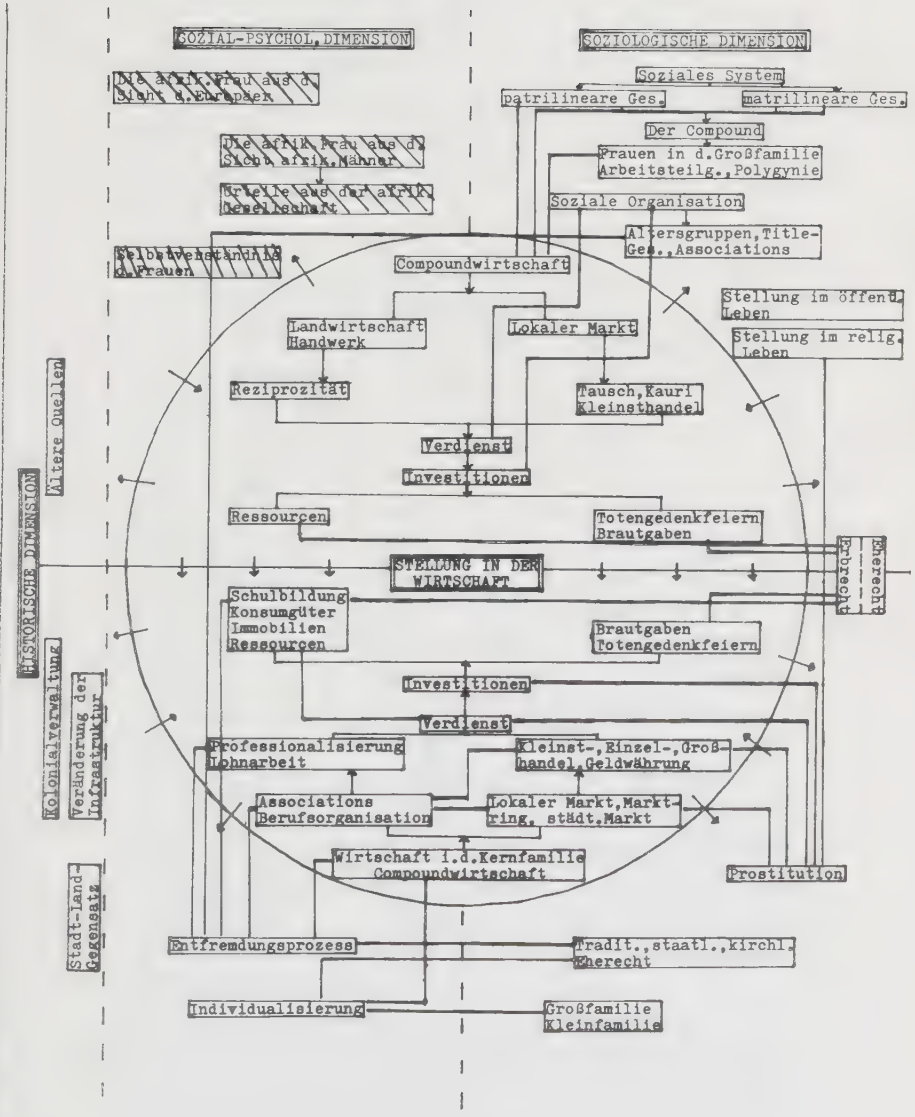
Nach dieser kurzen Auffächerung der Probleme ergibt sich die Frage der Auswahl der zu vergleichenden Gesellschaften. Ein Auswahlkriterium ist die Gemeinsamkeit der historischen Entwicklung in den Gebieten Nigeria und Ghana. Bezüglich der ethnischen Gruppen in diesem Gebieten wurde 1.bei der Sozialstruktur berücksichtigt, ob es sich um Gruppen mit patrilinearer (Hausa, Nupe, Tiv, Yoruba, bedingt Ibo und Tallensi) oder matrilinearer (Aschanti) Verwandtschaftsordnung handelt; 2. bei der politischen Struktur, ob es sich um segmentäre (Tiv, Ibo und Tallensi) oder um Gesellschaften mit Herrschaftsinstitutionen (Hausa, Nupe, Yoruba und Aschanti) handelt; 3. wurden ethnische Gruppen in verschiedenen geographischen Regionen, in der Savanne (Hausa und Tallensi) und im Waldland (Ibo, bedingt Yoruba und Aschanti) berücksichtigt und schließlich 4. Gesellschaften mit städtischen Kulturen (Hausa, Yoruba und bedingt Nupe, Aschanti) und solche ohne städtische Zentren (Tiv, Ibo und Tallensi).

Die Daten für die Darstellung der Probleme zur Stellung der Frau in der Wirtschaft Westafrikas wurden der allgemeinen Literatur über Westafrika und Monographien über einzelne ethnische Gruppen in Nigeria und Ghana entnommen. Da die übermittelten Beobachtungen unterschiedlich exakt und ausführlich ausfallen, konnten die Probleme, die in den einzelnen Ethnien und geographischen Regionen die gleiche Bedeutung haben, dennoch nicht gleichwertig behandelt werden. Zudem stand für die Darstellung der wirtschaftlichen Aktivitäten der Nupe-Frauen nur eine Quelle zur Verfügung. In anderen Fällen konnte ein zeitlicher Bezug der Daten nur unzureichend an-

gegeben werden. Diese methodischen Probleme haben zu einer Ungleichgewichtigkeit in der Ausführung geführt, aber auch zu einer Unvollkommenheit in der Behandlung der Thematik, die nicht gelöst wurde.

Zur Ergänzung des bisher Gesagten soll das folgende Schema dienen:
Es ergeben sich drei Dimensionen:
1. die historische
2. die psychologische und
3. die soziologische Dimension.
Zur Veranschaulichung der komplexen Sachverhalte und ihrer verschiedenen Dimensionen wurde die beigefügte graphische Darstellung entworfen.
Die historische Dimension umfaßt die prä-koloniale und die koloniale Zeit. Hier entwickeln sich die Bedingungen, unter denen wirtschaftliche Veränderungen möglich werden.
Die psychologische und soziologische Dimension bilden gleichsam den Bezugsrahmen, die horizontale Ebene, für das zu analysierende Problem: wirtschaftliche Stellung. Dieser Bezugsrahmen wird nur insoweit berücksichtigt, als er Daten bezüglich der wirtschaftlichen Aktivitäten liefert.
Der Kreis, auf den aus der horizontalen Ebene Einflüsse einwirken, ist ebenfalls in der Zweiteilung prä-koloniale und koloniale Zeit zu sehen. Die Entwicklung innerhalb des Kreises verläuft deshalb in vertikaler Richtung. Veränderungen lassen sich bei einem Vergleich der Kategorien erkennen: bezüglich der Handelsmonopole, Handelswaren, Märkte usw.
Die Kennzeichnung der Kategorie "Compoundwirtschaft" allein in der oberen Hälfte des Kreises und "Compound wirtschaft", Wirtschaft der Kleinfamilie und beispielsweise Association in der unteren Hälfte des

Kreises soll auf folgendes hinweisen: Aufgrund starker Erschütterungen in der Kolonialzeit innerhalb dieser sozialen Gebilde, vor allem im städtischen Bereich, haben andere Organisationen einen Teil der ihnen ursprünglich zukommenden Aufgaben übernommen. Zum Beispiel geben die Associations sozialen Halt, wirtschaftliche Hilfe bei Investitionen, leisten Hilfe in Not und bei wichtigen Anlässen wie Hochzeit, Geburt, Tod. Die Aufgaben der Associations variieren entsprechend den Motiven, die zu ihrer Bildung geführt haben. Sie bilden sich aus sozialen, wirtschaftlichen, religiösen oder politischen Gründen, wobei zu berücksichtigen ist, daß eine Kombination zweier oder aller Faktoren weit verbreitet ist.


SOZIAL-PSYCHOL. DIMENSION
SOZIOLOGISCHE DIMENSION
Die afrik. Frau aus d. Sicht d. Europäers
Die afrik. Frau aus d. Sicht afrik. Männer
Urteile aus der afrik. Gesellschaft
Soziales System
patrilineare Ges.
matrilineare Ges.
Der Compound
Frauen in d. Großfamilie Arbeitsteilg., Polygynie
Soziale Organisation
Altersgruppen, Title-Ges., Associations
Selbstverständnis d. Frauen
Compoundwirtschaft
Stellung im öffentl. Leben
Landwirtschaft Handwerk
Lokaler Markt
Stellung im relig. Leben
Reziprozität
Tausch, Kauri Kleinsthandel
Verdienst
Investitionen
Ressourcen
Totengedenkfeiern Brautgaben
Erbrecht
Eherecht
STELLUNG IN DER WIRTSCHAFT
Schulbildung Konsumgüter Immobilien Ressourcen
Brautgaben Totengedenkfeiern
Investitionen
Verdienst
Professionalisierung Lohnarbeit
Kleinst-, Einzel-, Großhandel, Geldwährung
Associations Berufsorganisation
Lokaler Markt, Marktring, städt. Markt
Wirtschaft i.d. Kernfamilie Compoundwirtschaft
Prostitution
Entfremdungsprozesse
Tradit., staatl., kirchl. Eherecht
Individualisierung
Großfamilie Kleinfamilie
HISTORISCHE DIMENSION
Ältere Quellen
Kolonialverwaltung
Veränderung der Infrastruktur
Stadt-Land-Gegensatz

ERSTER TEIL: N I G E R I A

ALLGEMEINER ÜBERBLICK ZUR ÖKOLOGIE NIGERIAS

Geographische Merkmale

Die geographischen Gegebenheiten, die die wirtschaftlichen Aktivitäten der Ethnien in Nigeria bedingen, zeigen deutliche Parallelen zu denen in Ghana (1).

Unter Betonung der landwirtschaftlichen Bedeutung unterscheidet Buchanan im Staat Nigeria drei geographische Vegetationszonen:

1) Den Hochwald im Süden, der, abgesehen von Mangroven- und Sumpfwald entlang der Küste, in Regenwald im feuchten Osten und in Trockenwald im Westen unterschieden wird. Durch die Bevölkerungsdichte von 1 000 Personen pro Quadratmeile wurde der Boden durch Überkultivierung so erschöpft, daß nur noch ein sandiger, ausgelaugter, säurehaltiger Boden auf einem Sandsteinsockel dem Ackerbau zur Verfügung steht. Der Boden des trockeneren Hochwaldes im Westen des küstennahen Landes ist fruchtbarer, weil er auf Gneis- und Granituntergrund ruht. Diese Fruchtbarkeit kommt den Yoruba-Bauern zugute.

2) Die zweite Region ist eine mittlere Zone, bei der es sich um eine mit starken Baumbeständen durchsetzte Savanne handelt. In diese Region gehört auch das Jos-Plateau, das als Rückzugsgebiet von verschiedenen Stämmen bevorzugt wurde. Die Niederschläge sind in dieser Region unterschiedlich stark, so daß eine regelmäßige Wasserversorgung Schwierigkeiten bereitet.

3) Die Sudan-Savanne im Norden des Landes ist ein leicht gewelltes Grasland mit lockerem Baumbestand. Diese Region ist für die Wirtschaft deshalb besonders günstig, weil sie frei von der Tse-Tse-Fliege ist und somit eine umfangreiche Viehhaltung ermöglicht (2).

---

(1) vgl. Teil II : 263
(2) Buchanan 1954 : 17-19

Wie Buchanan läßt sich Forde bei seiner regionalen Einteilung Nigerias von wirtschaftlichen und geographischen Aspekten leiten. Weil er die Betonung auf die Hauptanbaufrüchte legt, kommt er zu vier Haupttypen, nach denen die Wirtschaft der ansässigen Bevölkerung unterschieden werden kann:

1) Die "southern farming economy" läßt sich dadurch charakterisieren, daß die Basis ihrer Subsistenzwirtschaft die Produktion von Knollenfrüchten, vor allem Yams, ist. Sie wird ergänzt durch die Ernten von Fruchtbäumen, wie wild wachsende Ölpalmen oder Kakaopflanzen.

2) Die "northern grain farming economy" stützt sich im wesentlichen auf die Produktion von Guinea Corn und Hirse für den Eigenbedarf.

3) Die "plateau economy" hat nur eine geringe Produktion von Getreidesorten und deren Erzeugung für den Marktaustausch ist unterentwickelt.

4) Die "northern pastoral economy" (1) ist durch eine ausgedehnte Viehhaltung bestimmt und läßt die Produktion von Milch sowohl für den Eigenbedarf als auch für den Markt zu (2).

Vergleicht man die Unterteilung beider Autoren, stellt man fest, daß die Kategorien zwei und drei bei Forde der Rubrik "mittlere Zone" bei Buchanan entsprechen. Legt man den Schwerpunkt auf die politische Einteilung, wie es unter anderen Yeld für Nord-Nigeria tut, dann fallen die Wirtschaftskategorien zwei, drei und vier bei Forde in die politischen Grenzen der Nordprovinz (3). Auf die Ostprovinz als politische Einheit entfällt die Kategorie "southern farming economy" (Forde) oder die Unterteilung des Regenwaldgebiets, während für die Westprovinz der Trockenwald charakteristisch ist (Buchanan).

---

(1) Da dieser Typ in Nigeria gewöhnlich in "Symbiose" mit dem 2. anzutreffen ist, erscheint die gesonderte Aufführung problematisch
(2) Forde, D. u. R. Scott 1946 : 35
(3) Yeld 1960 : 112

Innerhalb der politischen Einheiten der Nord-, West- und Ostprovinzen sind jeweils ethnische Gruppen ansässig, die durch ihre zahlenmäßige Dominanz das soziale, wirtschaftliche, rechtliche und religiöse Leben bestimmen. Im Norden sind die Hausa, im Westen die Yoruba und im Osten die Ibo in der Überzahl (1).

DIE HAUSA

Kulturelle Merkmale und Selbstverständnis der Hausa

Die Savannenregion im nördlichen Nigeria ähnelt in ihrem geographischen Erscheinungsbild dem Savannengebiet im nördlichen Ghana. Beiden Regionen fehlen natürliche Begrenzungen, was den Zustrom immer neuer ethnischer Gruppen und kultureller Strömungen begünstigte. Trimingham bezeichnet den Norden Nigerias daher als ein "important centre of culture diffusion" (2).

Diejenigen Bewohner dieses Gebietes, die mit dem Terminus Hausa bezeichnet werden, sind die stärkste ethnische Gruppe. Sie haben ihre Kultur unter diesen spezifischen geographischen Bedingungen entwickelt. Die Bevölkerung, die sich "Hausa" nennt, ist aus eingewanderten Ethnien verschiedenster Herkunft hervorgegangen und zeichnet sich durch eine weitgehende Heterogenität aus. Diese Heterogenität gilt nicht für die Sprache, das Hausa. Mit diesem linguistischen Begriff werden zugleich Gruppen bezeichnet, die von Geburt an diese Sprache sprechen, aber auch Tuareg, Kanuri und Araber, die die Sprache und Kultur der von ihnen dort vorgefundenen Hausa-sprechenden Bevölkerung übernommen

---

(1) Ausführliche Aufstellungen über die kleineren ethnischen Gruppen in diesen Gebieten finden sich bei Murdock 1959 : 137 f; 243 ff

(2) Trimingham 1968 : 104

haben (1).

Charakteristisch für dieses Gebiet ist die Entwicklung von städtischen oder stadtähnlichen Zentren, die schon in vorislamischer Zeit kleinere Staatsgebilde entstehen ließen (2). Die Ausmaße einer solchen Stadt waren beträchtlich. Innerhalb ihrer Mauern verfügte sie über ausreichendes Ackerland, so daß die umliegende Bevölkerung bei kriegerischen Auseinandersetzungen aufgenommen und mit verpflegt werden konnte. Durch diese Schutzfunktion verstärkte sich das Gefühl der Zugehörigkeit innerhalb der siedelnden Gruppen zu den ihnen am nächsten liegenden Zentren, was noch heute in Eigenbezeichnungen zum Ausdruck kommt. Die Leute von Kano nennen sich Kanawa, die aus Katsina Katsinawa usf. Die Tradition unterscheidet vierzehn solcher Hausastaaten: Sieben "echte" Hausa "Bakai" und sieben "unechte" Hausa "Bakwai", eine Unterscheidung, die auf die Ursprungstraditionen zurückgeführt wird. Diese Zweiteilung sagt aber nichts über die tatsächlichen Rollen aus, die die Staaten in der Politik eingenommen haben (3).

Das soziale System unter islamischem Einfluß

Mit der Machtübernahme der islamisierten Fulani am Anfang des 19. Jahrhunderts gingen diese Hausastaaten in zwei größere politische Gebilde auf. Sie wurden Vasallen der Sultanate Sokoto und Gwandu. Die Hausa-Fürsten wurden zu Distriktvorstehern degradiert, eine Position, die bei der Befriedung des Landes durch die Briten nicht rückgängig gemacht wurde.

Als Anhänger des islamischen Glaubens haben die Fulani neben politischen Veränderungen entscheidende kulturelle Wandlungen in der vorgefundenen Kultur

(1) Smith, M.F. 1954 : 15
(2) Palmer 1967 Kano Chronicle
(3) Krieger 1959 : 20

bewirkt. Aus der Kano-Chronik, der ausführlichsten Geschichte eines Hausastaates, geht hervor, daß seit dem 15. Jahrhundert Fulani in verstärktem Maße in das Land kamen. Da sie als Schreiber und Ratgeber in rechtlichen und politischen Angelegenheiten von den Hausa-Fürsten sehr geschätzt wurden, kam die Bevölkerung der städtischen Siedlungen mit dem Gedankengut des Islam zuerst in Kontakt. Jedoch gelang es dem Islam in dieser Zeit noch nicht, tiefgreifende Änderungen zu bewirken, wie etwa die Ablösung der "cross-cousin" Heirat durch die "parallel-cousin" Heirat, wie sie heute von den islamisierten Hausa bevorzugt wird (1).

Die Einführung des Purdah-Systems, das die Seklusion der Frauen bestimmt, brachte für einen großen Teil von ihnen weitreichende Veränderungen ihrer Stellung im sozialen System, vor allem aber hinsichtlich ihrer wirtschaftlichen Tätigkeiten und Möglichkeiten mit sich. Der Grad der Islamisierung, der neben den ethnischen Unterschieden die Schichtung im sozialen System der Hausa bewirkt, bestimmt die Seklusion der Frauen in verschieden starker Ausformung. Man kann im Schichtungssystem drei Formen dieser Zurückgezogenheit unterscheiden:
1) Bei den Bauern auf dem Land, aber auch bei den Landwirten in den städtischen Bezirken, die sich aus Mangel an wirtschaftlicher Potenz die Abgeschlossenheit der Frauen nicht leisten können, arbeiten die Frauen zusammen mit den Männern auf den Feldern, gehen zum Markt und bewegen sich am Tage frei in der Öffentlichkeit.
2) Die Frauen,die man nach unserem Selbstverständnis wohl der Mittelschicht zurechnen kann, halten sich tagsüber in den Häusern auf und verlassen erst nach Einbruch der Dunkelheit ihren Wohnbereich, um

(1) Greenberg 1947 : 207

in den nachbarlichen "Compounds" Besuche zu machen. 3) Frauen der Oberschicht unterliegen der strengsten Form der Seklusion. Ihre Ehemänner sind entweder traditionelle Führer, deren Macht seit der kolonialen Zeit eingeschränkt ist, Staatsbeamte, die meistens Fulani sind und reiche Händler. Alle Männer verfügen in der Regel über ausreichende wirtschaftliche Macht, um eine totale Seklusion ihrer Frauen aufrechterhalten zu können. Die Frauen dürfen den Bereich des "Compound" nicht verlassen, selbst Besuche bei den Eltern sind ausgeschlossen. Für die tägliche Versorgung stellt der Haushaltsvorstand Diener und Dienerinnen ein, deren Platz früher von Sklaven eingenommen wurde.

Aus der Differenzierung geht deutlich hervor, daß die wirtschaftliche Kapazität des Ehemannes als weiterer Faktor neben seiner sozialen Stellung und dem Bekenntnis zum Islam auf das wirtschaftliche Handeln der Frauen Einfluß nimmt.

Das Bekenntnis zum Islam, wie es im Purdah-System zum Ausdruck kommt, wird vor allem von den "Muslim Hausa" (1) abgelegt. Zu den "Muslim Hausa" gehören vom sozialen Schichtungsmodell her auch die seßhaften Fulani, die "now belong to the general Hausa population together with their Habe subjects" (2).

Die Bezeichnung Habe wiederum betont die ethnische Verschiedenheit und bedeutet, daß eine Abstammung von den Fulani nicht nachweisbar ist. Auf diese Unterscheidung legte zum Beispiel Baba of Karo wert; denn diese Frau betonte immer wieder, daß sie eine Habe sei, weil ihre Vorfahren Kanuri waren und aus Kukawa kamen (3).

Habe sind auch die sogenannten "Pagan Hausa", die als Bauern verstreut auf dem Land leben und

---

(1) Smith 1965b: 121
(2) Smith 1965a: 300
(3) Smith, M.F. 1954 : 15

auch als Arna, Azna, Bunjawa oder Maguzawa bekannt sind (1). Die Bezeichnung "Pagan Hausa" gibt an, daß diese den Islam als Religion ablehnen, "nicht aber als Lebensweise" (2). Sie verstehen sich als eine eigene Gruppe und werden auch von den Hausa und Fulani als solche angesehen (3). Nach Greenberg hat sich durch den ständigen Kontakt mit anderen Bevölkerungsgruppen die Kultur der "Pagan Hausa" so modifiziert, daß sie heute "be considered a subculture, politically dependent and only in certain aspects distinct from the neighboring Moslem culture" (4). Hervorragendstes Beispiel ist die Beibehaltung der Verehrung der "iskoki" (5).

Eine weitere selbständige Gruppe, die die Übernahme des Islam noch nicht vollzogen hat, ist die der im Siedlungsgebiet der Hausa und über die staatlichen Grenzen hinweg nomadisierenden Fulani. Sie sind ethnisch mit den seßhaften muslimischen Fulani verwandt und werden mit dem Namen Bororo bezeichnet. Sie sind Großviehzüchter und gehen gelegentlich gegen eine geringe Bezahlung mit den ansässigen Bauern eine wirtschaftliche Symbiose ein, indem sie ihr Vieh nach der Ernte auf deren Feldern zur Düngung des Landes grasen lassen. Nicht selten kommt es dabei zu Schäden an den in der Fruchtfolge noch wachsenden Kulturen. Feindseligkeiten zwischen den Partnern sind daher keine Seltenheit. Bororo-Frauen bewegen sich ohne Einschränkung in der Öffentlichkeit. Sie bieten in den bäuerlichen Siedlungen und auf den Märkten Sauermilch, Buttermilch und Fleisch an und kaufen hauptsächlich Getreide und Kleidung ein, Erzeugnisse, auf deren Zulieferung sie durch andere ethnische Gruppen angewiesen sind (6).

(1) Smith 1965b: 121; 1959 : 240
(2) Reuke 1969 : 15
(3) Reuke 1969 : 20
(4) Greenberg 1947 : 194
(5) vgl. Reuke 1969 : 59 f; 116 f
(6) Yeld 1961 MA : 26

Für die nichtislamisierten Hausa können als soziologische Merkmale aufgeführt werden: patrilineare Verwandtschaftsordnung, virilokale Residenz und die Polygynie als ideale Eheform. Zur patrilinearen Verwandtschaftsordnung ist hinzuzufügen, daß sowohl die "Pagan Hausa" als auch die "Muslim Hausa" zwischen einer Verwandtschaft väterlicherseits (ná wando = of the trouser) und mütterlicherseits (ná záne = of the woman's cloth) zu unterscheiden wissen (1). Konvertiten geben die Klanexogamie auf und übernehmen statt der "cross-cousin" Heirat die von den Muslims bevorzugte "parallelcousin" Heirat (2). Die polygyne Eheform findet ihre Grenze durch die Vorschrift des islamischen Rechts, die Zahl der Ehefrauen auf vier zu beschränken. Diese Regel ist wegen der sogenannten sukzessiven Heirat leicht einzuhalten, weil die Scheidung nach islamischem Recht für den Ehegatten leicht zu erreichen ist. Im Zusammenhang mit dem Verwandtschaftssystem werden in großer Zahl Adoptionen von Kindern vorgenommen und man kann aufgrund ihrer Häufigkeit von einer sozialen Besonderheit bei den Hausa sprechen. Adoptiert werden vor allem die Erstgeborenen, unabhängig von ihrer Geschlechtszugehörigkeit. Sie können sowohl von Männern als auch von Frauen adoptiert werden (3).

Die Wirtschaft

Die Basis wirtschaftlicher Tätigkeiten der Hausa (4) ist die Landwirtschaft in Form einer

(1) Smith, M.F. 1954 : 21; Greenberg 1947 : 203
(2) Greenberg 1947 : 207
(3) Smith, M.F. 1954 : 21
(4) Die Daten zum Problem der Wirtschaft werden Untersuchungen aus den Regionen Kebbi, Zaria und Kano entnommen. Kebbi nimmt von diesen drei Hausastaaten insofern eine Sonderstellung ein, als er erst seit der Herrschaft der Engländer unter islamischen Einfluß geriet: Yeld 196o : 113

Subsistenzwirtschaft, also einer Wirtschaft, in der im wesentlichen für den Eigenbedarf produziert wird(1). Sie wird nicht nur von den nicht islamisierten, außerhalb der Städte lebenden Bauern betrieben, sondern ebenso von der Mehrzahl der Hausa, die sich zum Islam bekennen und ihren Wohnsitz in größeren Ansiedlungen haben. "Only aristocrats, officials, wealthy merchants, and leading mallamai (clerics) do not cultivate their fields themselves" (2).

Die nicht islamisierten Hausa ergänzen ihre landwirtschaftliche Produktion durch Sammeltätigkeit (3) und, wo es die Verhältnisse erlauben, durch Fischfang etwa in der Kebbi-Provinz (4). Im nördlichen Zaria dagegen ist der Fischfang trotz vorhandener Möglichkeiten von geringerer Bedeutung (5).

Die islamisierten Hausa, die sich nach Smith durch eine höhere Technologie auszeichnen (6), überschreiten in der landwirtschaftlichen Produktion die Subsistenzwirtschaft und erhalten so die Möglichkeit, am Austausch innerhalb des lokalen Marktsystems teilzunehmen. Die städtischen Haushalte können ihre Versorgung nicht allein aus der eigenen Subsistenzproduktion bestreiten. Dank ihrer Verdienstmöglichkeiten in Handwerk und Handel sind sie in der Lage, ihren täglichen Bedarf aus dem Angebot auf den Märkten zu decken (7).

Die klimatischen Bedingungen bestimmen naturgemäß den Wirtschaftszyklus. Die Niederschläge liegen im Jahresdurchschnitt in der Savannenregion bei ca. 800 bis 1 000 mm. Nach der Regenzeit (damina) zwischen Mai und September wird von Oktober bis

---

(1) Smith 1965a : 311
(2) Smith 1965b : 124
(3) Smith 1965b : 121
(4) Yeld 1961 : 25
(5) Smith 1952 : 333
(6) Smith 1965b : 121
(7) Smith 1965a : 315

Dezember geerntet. Auf die Erntezeit (kaka) folgt eine kühle Trockenperiode (rani), in der der Hammattan weht und der sich die Hitzeperiode (bazara) anschließt (1).

An Getreidesorten werden hauptsächlich Sorghum und Hirse angebaut, aber auch Mais und Naßreis. Als Knollenfrüchte setzt man Süßkartoffeln und Cassava und, wo es die Verhältnisse erlauben, Cocoyams und Yams (2), so bei den Maguzawa des Malumfashi-Distrikts (3) oder im Südwesten des Kebbi-Emirates (4). Von den Anbauprodukten haben sich Erdnüsse und Baumwolle zu Exportgütern entwickelt, obwohl der einheimische Bedarf an Baumwolle dank traditioneller Handwerke im Land selbst sehr hoch ist. Indigo, Zuckerrohr, Zwiebeln und Tabak, die man als Zweitfrucht auf die Felder pflanzt, werden neben Getreide im nigerianischen Binnenland vermarktet. Ergänzung finden die Nahrungsmittel durch die Nutzung der Fruchtbäume, die im Buschland wachsen. Man sammelt die Früchte von Kapok, Raffia, Tamarinde, Guttapercha und "delep-palm" sowie des Schibutter-, Johannisbrot- und Brotfruchtbaumes (5).

Die Hausa sind im Gegensatz zu den Fulani nur an der Aufzucht von Hühnern, Schafen, Ziegen und Eseln interessiert (6). Gewöhnlich besitzen die Frauen Hühner und Ziegen (7). Esel dienen als Lasttiere. Pferde, die in den Hausakriegen von großem Wert waren, sind heute Prestigeobjekte und nur im Besitz der Oberschicht.

Neben der Landwirtschaft sind die Hausa mit verschiedenen handwerklichen Tätigkeiten befaßt und

---

(1) Smith 1965a : 300
(2) Smith 1965a : 300
(3) Reuke 1969 : 27
(4) Yeld 1961 : 25
(5) Smith 1965a : 300 f; Smith, M.F. 1954 : 16
(6) Smith 1965a : 301
(7) Smith 1965b : 124

betreiben Handel. Schon hier soll erwähnt werden, daß die handwerkliche Spezialisierung der Frauen im Spinnen und Weben, der Töpferei und in der Zubereitung von Nahrungsmitteln für den Verkauf liegt (1). Im Handel sind die Hausa-Frauen, wo es die Verhältnisse erlauben, als Kleinsthändlerinnen tätig, während der Fernhandel ausschließlich den Männern vorbehalten ist. Das schließt nicht aus, daß aus dem Süden Yoruba-Frauen auf den Hausamärkten anzutreffen sind, die über bedeutende wirtschaftliche Möglichkeiten verfügen (2).

I. DAS SOZIALE SYSTEM

1. Der "Compound"

Die soziale Einheit, die auf wirtschaftlichem Gebiet zusammenarbeitet, ist für "Pagan" wie "Muslim Hausa" in gleicher Weise die paternale Großfamilie, die gewöhnlich in einem "Compound" zusammenlebt. Diese Verwandtschaftsgruppe kann unterschiedlich zusammengesetzt sein. Gewöhnlich bewohnt ein Mann mit seiner Frau oder seinen Frauen und deren unverheirateten Kindern, den verheirateten Söhnen und deren Frauen und Kindern den "Compound". Der Mann, der diesen Familien vorsteht, wird "Mai-Gida" genannt, was "Eigentümer" des "Compound" (=gida) bedeutet. Mit dem "Mai-Gida" können aber auch seine jüngeren Brüder und ihre Familien oder Vettern ersten Grades zusammenwohnen. Diese Verwandten nehmen dann die Position von Sektionsvorstehern innerhalb des Gehöftes ein. Gewöhnlich teilen verheiratete Töchter diese Wohngemeinschaft nach der Regel der Virilokalität nicht. Trifft man in einem "Compound" solche Töchter an, so kann man davon ausgehen, daß sie unter die Obhut des"Mai-Gida" zurückgekehrt sind, weil sie Witwen sind

(1) Smith 1965b : 125
(2) Smith 1965a : 315

oder seine Unterstützung bei einer Scheidung benötigen (1).

Der "Mai-Gida" trifft nicht nur Entscheidungen in sozialen oder politischen Angelegenheiten, sondern er organisiert auch die wirtschaftlichen Aufgaben der einzelnen Frauen. Das Land, das von den Mitgliedern desselben "Compound" bearbeitet wird, gehört der patrilinearen Gruppe gemeinschaftlich (2). Bei den Kebbi werden die Reisfelder nach dieser Regel kultiviert,aber auch die höher gelegenen Landstücke (3). Im Kano-Emirat muß nach Greenberg jeder erwachsene Mann des "Compound" an vier Tagen in der Woche, von Montag bis Donnerstag, auf dem Gemeinschaftsland, dem "gandú", arbeiten. An den anderen Tagen bearbeiten die Männer mit ihren Frauen die vom Gemeinschaftsland für jeden von ihnen abgetrennten Ackerflächen, die "gayawna" genannt werden. Die Frauen erhalten einen kleineren Teil von diesen Feldern zur Kultivierung in eigener Verantwortung, der als "gayangayan" bezeichnet wird. Eine Fläche von der Größe eines "gayangayan" steht auch den unverheirateten, beschnittenen Männern zur Verfügung (4). Bei den Maguzawa von Malumfashi befindet sich das "gandú"-Land im Besitz des Sektionsvorstehers. Von diesem trennt er für seine Frau oder Frauen und verheirateten Söhne das kleine Stück "gayauna" ab, das aber rechtlich in seinem Besitz bleibt. Über die Erträge können diejenigen verfügen, die das Land bearbeiten. Die Frauen, deren Männer keine Sektionsvorsteher sind, erhalten ein "gayangayan" Landstück, "von dessen Erträgen sie sich selbst und ihre Kinder kleiden müssen" (5). Junge Mädchen erhalten von ihren

---

(1) Reuke 1969 : 21; Yeld 1961 MA : 44 f, 47
(2) Greenberg 1947 : 194
(3) Yeld 1961 MA : 46
(4) Greenberg 1947 : 194 f
(5) Reuke 1969 : 24; seine Schreibweise unterscheidet sich von der bei Greenberg.

Müttern ein "gayangayan" Stück, das aber bei ihrer Heirat an ihre Mütter zurückfällt (1). Offensichtlich geht jedoch der Anspruch auf den "gayangayan-Anteil im väterlichen Gehöft nicht grundsätzlich nach der Heirat verloren, wie aus anderen Berichten zu entnehmen ist. Scheitert eine Ehe, so können die Frauen auf diese wirtschaftlichen Ressourcen zurückgreifen, die ihre patrilinearen Verwandten für sie bereithalten (2). "Daughters also have a recognized right to a share in the distribution of land for individual plots, which are normally given to them on marriage as a part of their dowry, but which are not permanently alienable. That is to say, they have rights of usufruct over the land during their working life, but the land remains as part of the property held in trust for the patrilineal extended family and on their death or in the event of their not cultivating land for some years, the family head has the authority to reallot the land to another member" (3). Wenn aber erst das Land unter die Söhne aufgeteilt ist und von ihnen bearbeitet wird, ist es kaum möglich, diesen Anspruch durchzusetzen (4).

Die Arbeitsteilung in der Landwirtschaft ist bei den "Pagan Hausa" nur wenig differenziert. Bei den Maguzawa kennt man die Arbeitsteilung nach Geschlechtern nicht. Männer und Frauen verrichten nebeneinander die gleichen Arbeiten auf den Feldern (5).

---

(1) Reuke 1969 : 24
(2) Yeld 1961 MA : 142
(3) Yeld 1961 MA : 114 f
(4) Yeld 1961 MA : 114 f
(5) Reuke 1969 : 27

Dennoch bleiben die Frauen von den mühsamsten Arbeiten befreit (1). Neben der Arbeit auf dem Gemeinschaftsland kultiviert jeder Compoundbewohner sein eigenes Stück Land. Die Männer bauen vornehmlich Getreide an, das zur Versorgung der eigenen Familie bestimmt ist. Die Frauen ernten in der Trockenzeit, vor allem in der Kebbi-Region, Reis und Bohnen, die aufgrund geographischer Gegebenheiten hier überwiegend angebaut werden. In der Regenzeit kommt der Anbau von verschiedenen Gemüsen wie Okra, Kürbis und Mais hinzu. Immer ist eine Ergänzung dieser Nahrungsmittel durch die Sammeltätigkeit der Frauen möglich. So werden etwa die Blätter und Früchte des Brotfruchtbaums verwendet (2).

Für die Frauen, die in bäuerlichen, islamisierten Haushalten leben, gilt das bisher Gesagte nur bedingt (3). Sie leisten nur Erntehilfe, die von ihren Männern vor allem dann erwartet wird, wenn Erdnüsse und Baumwolle reif sind (4). Nach einer anderen Aussage scheint auch das nur dann zuzutreffen, wenn sie für die Erntehilfe bezahlt werden (5).

Alle Frauen sind an der Ausführung der hauswirtschaftlichen Aufgaben beteiligt. Die erste Frau nimmt aber in der Organisation des Haushalts eine besondere Stellung ein. Als Seniorin ist sie die

---

(1) Greenberg 1947 : 195
(2) Yeld 1961 MA : 108
(3) Krieger 1954 : 77; in den ländlichen Regionen von Anka liegen die Angaben darüber, wieviele Frauen im "Feldbau" tätig sind, bei 50,24%; in der städtischen stark islamisierten Gemeinde selbst bei 0,25%. Für den Norden Nigerias wurden für die im Ackerbau tätigen Frauen 39,85 % errechnet.
(4) Yeld 1961 : 162; Smith 1965b : 124
(5) Smith 1952 : 337

längste Zeit mit einem Mann verheiratet und wird "Uwar-Gida" genannt. Ein Sektionsvorsteher wird bei den Maguzawa immer ihren Rat einholen, bevor er eine Entscheidung für das wirtschaftliche, religiöse oder gesellschaftliche Leben der Wohngemeinschaft trifft (1). In den großen polygynen Haushalten ist sie dem "compound-head" gegenüber für das gute Einvernehmen unter den Mitfrauen verantwortlich. Nicht selten besorgt sie die Verteilung der Nahrungsmittel, aber auch die Bewirtung der Gäste in Abwesenheit des Ehemannes (2).

In den polygynen Haushalten der Aristokratie gelingt es der Frau äußerst selten, im Gegensatz zu den Frauen in nicht islamisierten ländlichen Wohngemeinschaften, "to share any of her husband's outside economic, political and social interests" (3).

Die Rangfolge unter den Mitfrauen richtet sich bei den Hausa nach dem Zeitpunkt der Heirat. Da das Scheidungsverfahren unkompliziert ist, wird von ihm häufig Gebrauch gemacht. Die zweite oder die ihr nachfolgende Frau kann leicht zur Seniorin "Uwar-Gida" werden; denn sie ist die längste Zeit mit dem Ehemann verheiratet, wenn die erste Frau ihren Mann verläßt.

Die Beziehungen der Frauen zueinander scheinen durch Spannungen belastet zu sein. Die Hausa bezeichnen eine Mitfrau als "kishiya", ein Begriff, der sich von "kishi" herleiten läßt, was soviel wie Eifersucht bedeutet (4). Dieses Gefühl wird

---

(1) Reuke 1969 : 22
(2) Yeld 1961 : 163; ders. 1961 MA : 66, 69
(3) Yeld 1961 : 163
(4) Yeld 1961 MA : 67

offensichtlich auch in Taten umgesetzt: "Nowadays women get charms but only to drive out their cowives" (1).

Reziproke Verpflichtungen von Mann und Frau im Haushalt

Mit der Heirat übernimmt der Mann die Verpflichtung, für seine Frau eine Hütte mit einem Kochplatz zur Verfügung zu stellen. Bei einem jungen Mann wird es zuerst seine eigene Schlafhütte sein (2). In der Folgezeit hat er für die Instandhaltung des Hauses oder der Häuser zu sorgen. Die Frau oder die Frauen seines polygynen Haushaltes haben die Aufgaben, die Mahlzeiten zuzubereiten, den "Compound" zu reinigen (3) und die Versorgung mit Wasser und Brennholz sicherzustellen (4). Sie müssen auch das Kleinvieh versorgen. Weiterhin widmen sie sich der Pflege der eigenen Kinder und derjenigen, die der Ehemann adoptiert hat (5).

Für die Ernährung der Familie erhält die Frau aus dem Speicher des Mannes Getreide, Hirse und Guinea-corn (6) oder während der "farming season" (7) die nötigen Nahrungsmittel aus dem gemeinsamen Vorratsspeicher des "Compound", wenn sich ihr Mann an der Bearbeitung des Gemeinschaftslands beteiligt hat (8). Sie selbst verfügt ebenfalls über einen eigenen Vorratspeicher. Über die Verwendung dieser Vorräte bestimmt sie allein. Ihr Mann darf sie nicht antasten (9). Die Vorräte bestehen aus Feldfrüchten, die die Frauen auf den eigenen Feldern geerntet oder gesammelt haben.

---

(1) Smith, M.F. 1954 : 156
(2) Reuke 1969 : 21
(3) Smith 1952 : 333, 337
(4) Forde, D. u. R. Scott, 1945 : 123
(5) Yeld 1961 MA : 55 f
(6) Yeld 1961 MA : 121
(7) Yeld 1961 MA : 46
(8) Yeld 1961 MA : 46
(9) Yeld 1961 MA : 55; Smith M.F. 1954 : 119

In den islamischen Haushalten speichern die Frauen ebenfalls Korn in eigenen Kornspeichern, das aber gekauft werden muß. Baba of Karo, die in einem solchen Haushalt lebte, und deren biographische Aufzeichnungen einen Einblick in die Regeln eines islamischen Haushalts geben, beschreibt diesen Vorgang so: "Our husbands would buy the grain for us, we would give them our money and they would go to market and purchase it for us to store in our granaries" (1). Die Verwendung dieser Vorräte ist mit besonderen Auflagen verbunden: "The wife's grain may provide the normal means of tiding over the hungry months, her contributions are regarded as loans" (2).

Die finanziellen Mittel können auf zahlreiche Weise erworben werden. Die Frauen der Kebbi-Region bauen Reis und Bohnen speziell für den Verkauf auf dem Markt an (3). Weiterhin werden in den anderen Regionen Baumwolle und Erdnüsse (4), aber auch Kleinvieh (5) und handwerkliche Produkte zum Verkauf angeboten. Schließlich bietet sich der Handel als Tätigkeit an, der von den Frauen, die nicht der Seklusion unterliegen, in Form des Kleinsthandels oder "petty trade" praktiziert wird. Zudem steht den Frauen außerhalb des Purdah-Systems der Gelderwerb durch Prostitution offen (6).

Die Hausa kennen einen speziellen Begriff "sana'a", der alle Tätigkeiten bezeichnet, mit denen man Gewinne erzielen kann, die jedoch außerhalb der landwirtschaftlichen Produktion liegen und

---

(1) Smith, M.F. 1954 : 119
(2) Forde, D. u. R. Scott 1945 : 123
(3) Yeld 1961 MA : 121
(4) Smith 1965b : 127
(5) Smith 1965a : 311
(6) vgl. S. 36

die der Deckung des Eigenbedarfs dienen. Deshalb fällt unter den Begriff "sana'a" auch der spezielle Anbau von Tomaten, Zwiebeln, rotem Sauerampfer (1) und Reis und Bohnen für den Kleinhandel durch die Frauen.

2. Handwerke der Frauen

Die traditionellen Handwerke der Frauen sind das Spinnen und Weben, die Töpferei, die Dekoration von Kalebassen, aber auch die Fischerei, die in Kooperation mit den Männern betrieben wird. Eine Zusammenarbeit beider Geschlechter kommt auch beim Töpferhandwerk vor (2). Die Veredelung von Nahrungsmitteln für den Verkauf liegt nur bei den Frauen. Mischlich erwähnt in diesem Zusammenhang auch die Produktion von Durrahbier und Nimbo (Palmwein) (3), die möglicherweise bevorzugt unter der nicht islamisierten Bevölkerung ihre Abnehmer finden, aber heute auch bei Bori-Zeremonien genossen werden.

Nur Frauen spinnen Baumwolle, die an Ort und Stelle angebaut wird. Sie erwerben diesen Grundstoff (4) mit dem Geld, das sie durch den Verkauf von Reis und Bohnen erhalten (5). Ihre Produkte werden von Männern und Frauen weiterverarbeitet. Die Baumwolldecken, die von den Frauen angefertigt werden, finden im Handel weite Verbreitung (6). Aus den Geweben, die die Männer anfertigen, werden Kleider für Männer und Frauen hergestellt. Der Ehemann hat den Bedarf der Familie an Stoffen zu decken. Wenn die Frau den Wunsch hat, zusätzliche Kleidungsstoffe zu besitzen, weil sie diese ver-

(1) Yeld 1961 MA : 121, 122
(2) Yeld 1961 MA : 111 f, 121; Smith 1965b : 125
(3) Mischlich 1941 : 369
(4) von wem, wird nicht näher angegeben
(5) Yeld 1961 MA : 108
(6) Smith 1965b : 126

kaufen will oder sie für eine Mitgift benötigt, übergibt sie das von ihr gesponnene Garn einem Weber. Dieser stellt daraus Streifen von ca. 10,20 bis 12,70 cm Breite her. Der Preis richtet sich nach der Menge des Garns, das er zu verarbeiten hat. Wenn der Auftrag über eine längere Zeit läuft, muß die Frau den Handwerker außerdem mit Nahrungsmitteln versorgen (1).

Kooperatives Verhalten von Mann und Frau im Handwerk

Wenn Töpferinnen mit Männern verheiratet sind, die ebenfalls dieses Handwerk ausüben, arbeiten sie gewöhnlich zusammen. Der Vorteil einer Zusammenarbeit liegt für die Frauen darin, daß sie den Grundstoff von ihrem Ehemann kaufen können. Es kommt aber auch vor, daß sich eine Großfamilie insgesamt aufmacht, um in einer Gemeinschaftsexpedition die Tonerde zu holen (2). Eine Frau, die nicht mit einem Töpfer verheiratet ist, muß sich ihr Arbeitsmaterial selbst besorgen oder es von der Nachbarschaft erwerben (3). Sobald die Töpfe gebrannt werden müssen, helfen auch die Frauen der Töpfer mit, die selbst nicht dieses Handwerk ausüben, die Gegenstände zur Brennstelle zu tragen. Töpferinnen können den "Brennofen" der Männer benutzen, ohne eine finanzielle Vergütung zu entrichten. Sie müssen jedoch beim Unterhalt des Feuers mithelfen (4). Die Kinder helfen gegen ein geringes Entgelt (5) den Frauen, die Töpfe zum Markt zu tragen. Hier sorgen Männer und Frauen getrennt für den Verkauf ihrer eigenen Töpfe (6).

---

(1) Yeld 1961 MA : 122
(2) Yeld 1961 MA : 111
(3) Yeld 1961 MA : 122 f
(4) Yeld 1961 MA : 111
(5) Yeld 1961 MA : 122 f
(6) Yeld 1961 MA : 111

Nur wenige Frauen beschäftigen sich mit der Dekoration von Kalebassen. Da der Anbau der Kürbisse in der alleinigen Verantwortung der Männer liegt, müssen sich die Frauen das Rohmaterial auf dem Markt kaufen (1). Gewöhnlich besteht keine Kooperation zwischen dem einzelnen Pflanzer und der Handwerkerin.

Wie im Töpferhandwerk besteht eine Zusammenarbeit beim Fischfang. Bis etwa 1945 wurden die Fischernetze aus den Fasern der Bohnenpflanze hergestellt, die durch Baumwollfäden aus der einheimischen Produktion verstärkt wurden. Da nur die Frauen Bohnen anpflanzen, verfügen sie allein über diesen wichtigen Grundstoff. Sie verkaufen ihn an ihre Männer oder bieten ihn auf dem Markt an. Für die Reparatur der Netze haben die Frauen die gesponnenen Baumwollfäden gratis zu liefern. Während das Knüpfen von Netzen und das Fischen den Männern vorbehalten ist, kooperieren Männer und Frauen bei der Veredelung und beim Verkauf der Ware. Das kann auf verschiedene Weise geschehen:

Der Fischer übergibt seinen gesamten Fang seiner Frau, oder, wenn er in einer polygynen Ehe lebt, der Frau, die an diesem bestimmten Tag für den Haushalt kocht. Sie behält einen Teil für die Versorgung der Familie zurück und bringt den restlichen Frischfisch auf den Markt zum Verkauf. Den Teil, den sie nicht absetzen kann, räuchert sie noch am Abend. Es ist ihr auch möglich, den Fang an eine andere Frau zu verkaufen, die Fische räuchert, oder an einen Fischhändler. Fischhändlerinnen sind in dieser Region keine Seltenheit. Sie kaufen bei den Fischern am Flußufer selbst oder bei den Frauen der Fischer ein (2). Die Frau, die

---

(1) Yeld 1961 MA : 124
(2) Yeld 1961 MA : 112, 124

im Auftrag des Mannes den Fang verkauft, behält einen Teil des Verdienstes für sich.

Nach einer anderen Verfahrensweise übergibt der Fischer einen Teil des Fanges seiner Frau zur Verwendung im Haushalt. Den größeren Teil säubert und räuchert er mit Hilfe seiner Frau. Offensichtlich kann er nur dann über den Gesamterlös verfügen, wenn er den Fang ungeteilt auf dem wöchentlichen Markt an einen Fischhändler verkauft (1).

Von den Mädchen wird erwartet, daß sie bis zu ihrer Heirat ihren Müttern bei der täglichen Arbeit helfen (2). Sie unterstützen nicht nur die Mutter bei der Töpferei (3), sondern auch beim Handel. Das Maß ihrer Hilfeleistungen richtet sich danach, wie stark ihre Mütter durch die ihnen auferlegte Seklusion daran gehindert werden, im Kleinhandel zu arbeiten.

II. DER HANDEL

1. Veränderungen der Infrastruktur

Bevor auf den Handel der Frauen ausführlicher eingegangen wird, sollen einige allgemeine Hinweise bezüglich der Hausa-Märkte eingeschoben werden.

Die technische Entwicklung und Erschließung des Landes durch Eisenbahn und Autostraßen hat die traditionelle Form des Handels verändert. Jahrhunderte lang waren die Verwaltungszentren der Hausastaaten zugleich die Zentren des Handels. Sie standen in Verbindung mit den Karawanenstraßen oder lagen selbst an diesen Handelswegen, die der

---

(1) Yeld 1961 MA : 112 f; letzte Klarheit darüber ist dem Text nicht zu entnehmen, denn es fehlt der Hinweis, ob er die Hilfe der Frau beim Räuchern des Fisches finanziell vergüten muß.
(2) Yeld 1961 MA : 62
(3) vgl. S. 19, 27, 35 ff

Fernhandel zur Versorgung der Märkte benutzte (1). Die politische Autorität und der Markt können damals wie heute als eine Einheit angesehen werden. Denn die lokale politische Autorität sorgte für die Sicherheit der Handelsrouten und damit für einen erfolgreichen Warenaustausch auf dem Markt der durch Mauern gesicherten Hauptstadt (2). Der Handel beschränkte sich aber nicht nur auf die Verwaltungszentren. Aus den Berichten von Barth über seine Reisen durch das nördliche Nigeria in der Mitte des vorigen Jahrhunderts geht hervor, daß durchaus verschiedene Markttypen zu unterscheiden waren, sowohl von ihrer formalen Ausstattung her als auch von ihrem Warenangebot. Über den Markt in dem Zentrum Katsena berichtet Barth: "Der Marktplatz - ká-ssua - bildet ein grosses regelmässiges Viereck mit mehreren Reihen unseren soliden Marktbuden entsprechender Schattendächer - ...". An Waren fiel ihm hier besonders die große Menge an "einheimisches Baumwollzeug und Nürnberger Kleinwaare" auf, "sonst war nichts Besonderes zu sehen" (3). Auf dem Weg nach Gabesaua sah eine Marktszene ganz anders aus. Der Handel vollzog sich unter einem Tamarindenbaum, "welcher sein schattiges Dach über eine geschäftige Gruppe redselig gemütlicher Frauen ausbreitete, die Lebensmittel, Ghussubwasser, saure Milch oder Baumwolle verkauften." (4) Ähnlich sah ein anderer Handelsplatz aus, der von reisenden Eingeborenen besucht wurde: "Es ist ein offener Platz, von mehreren gigantischen Affenbrotbäumen umgeben ... Ein herrlicher, dichtbelaubter

---

(1) Smith 1965a : 301
(2) Smith 1965a : 304
(3) Barth 1857 : 68 II
(4) Barth 1857 : 177 II

Tamarindenbaum bildete ein natürliches undurchdringliches Dach über einer lebhaften Marktscene, wo eine Anzahl von Frauen, wohl 50 bis 60, alle Arten von Lebensbedürfnissen und Delikatessen des Landes feilboten. Sie waren die Bewohnerinnen des benachbarten Dorfes, das in einiger Entfernung nach Südosten lag" (1). Barth stieß immer wieder auf die "Haussa-Sitte", "daß Frauen am Wege einen kleinen Markt hielten" (2).

Die Einrichtung neuer Verkehrsmöglichkeiten und die Erleichterung der Nachrichtenübermittlung veränderten die Anziehungskraft der traditionellen Märkte. Sie haben ihren Einfluß verloren, wenn sie nicht in der Nähe von Straßen oder Eisenbahnen lagen; denn entlang dieser neuen Verkehrsadern haben sich neue Städte mit ihren Märkten entwickelt wie Gusau, Funtua, Keranci und Kare (3). Die europäischen Handelsfirmen und Banken, die sich mit der Erschließung und Befriedung des Landes an den verkehrstechnisch bevorzugten Orten niederließen, beschleunigten eine Umorientierung des Warenhandels in Richtung Süden (4). Der zunehmende Anbau von Baumwolle und Erdnüssen förderte die neue Entwicklung und schloß den Handel der Nordprovinzen an den Weltmarkt an. Für die Bauern hatte der Verkauf dieser Produkte den Vorteil, daß er eine ständige Einnahme von Bargeld garantierte.

2. Standorte der Märkte

Trotz dieser Veränderungen blieb der Tradition entsprechend die Einheit von lokaler Autorität

(1) Barth 1857 : 177 f II
(2) Barth 1857 : 184 II
(3) Smith 1965a : 309
(4) Smith 1965a : 305

und erfolgreichem Markt erhalten. Der Chef eines Ortes ist heute unter Umständen zur Mobilität gezwungen. Wenn er sich genötigt sieht, ein neues Dorf zu gründen, weil eine verstärkte Bevölkerungsansiedlung stattgefunden hat, errichtet er auch den Markt. Er kann aber auch mit seiner Verwaltung in einen Ort übersiedeln, in dem bereits ein blühender Markt besteht, der seiner eigenen Neugründung keine Chance geben würde (1). Gewöhnlich sind diese Märkte in Ortschaften, die einen eigenen "Häuptling" haben, denen aber auch ein Geistlicher, eine Moschee oder ein Gebetsplatz zur Verfügung steht, gut organisiert. Sie werden nach festgesetzten Zeiten, gewöhnlich zweimal in der Woche, abgehalten (2).

Diese organisierten Märkte finden sich nicht in den einzelnen Ortsteilen einer großen Siedlung und in Ansiedlungen, die vom Zentrum der Verwaltung weiter entfernt liegen. Der Warenaustausch bleibt hier oft dem Zufall überlassen, wenn sich Händler ohne Absprache unter einem Schattenbaum zusammenfinden (3), so wie sie auch Barth schon beobachten konnte (4). Diese Art von Markttätigkeit, der jeder offizielle Charakter fehlt, bezeichnen die Hausa als "yara", was gleichbedeutend ist mit "retail trade". Den wohlorganisierten Markt nennen sie im Gegensatz dazu "kasuwa".

Die Häufigkeit der veranstalteten Märkte dient Smith als Kriterium zur Bestimmung von Stadt- und Dorfgemeinden. Eine Siedlung, die täglich einen Markt abhält, ist eine "town", während Ansiedlungen,

---

(1) Smith 1965a : 305
(2) Smith 1965a : 305
(3) Smith 1965a : 306
(4) vgl. S. 22 f

deren Bewohner zweimal wöchentlich einen Markt besuchen können, als "village" zu bezeichnen sind (1).

3. Die Marktorganisation

Eine Marktaufsicht ist ohne Unterschied des Standortes auf allen offiziellen Märkten vorhanden. An ihr nehmen Delegierte aller Berufsgruppen teil, soweit sie auf dem Markt vertreten sind. Zu dieser Organisation gehört auch "a Sarkin Awo or Korama who is a woman in charge of all who sell grain by measure in the market" (2). In einer anderen Abhandlung wird diese Aussage von demselben Autor dahingehend abgeschwächt, daß Sarkin Awo als "chief of the grain sellers, often a woman" bezeichnet wird (3). Damit bleibt die Möglichkeit aber bestehen, daß eine Vertreterin der Frauen in der Verwaltung des Marktes akzeptiert wird.

4. Handelsgeschäfte der Frauen

Die Handelstätigkeit, die von den Hausa-Frauen bevorzugt wird, ist auf keinen der genannten Markttypen beschränkt. Unterschiede in der Intensität der Besuche bestimmter Märkte sind aber festzustellen. Im ländlichen Bereich, wo die Frauen in der Landwirtschaft tätig sind, erreicht der lokale Handel während der Regenzeit einen gewissen Tiefstand, einmal, weil die Arbeit auf den Feldern durchgeführt werden muß und zum anderen, weil die Fußwege zwischen den einzelnen Teilen eines Dorfes oder zum Dorfmittelpunkt hin nicht passierbar sind.

(1) Smith 1965a : 310; Smith, M.F. 1954 : 19
(2) Smith 1965a : 307
(3) Smith 1965b : 128

In der Trockenzeit aber ist die Saison ihres Markthandels (1).

Neben den erwähnten handwerklichen Produkten, die von den Frauen in den Handel gebracht werden, verarbeiten sie verschiedene Grundnahrungsmittel zu Fertigspeisen, die sie im Kleinhandel verkaufen. Der Verkauf von Fertigspeisen ist in Ballungszentren lohnender, weil dort eine fortschreitende Berufsdifferenzierung zu beobachten ist.

Am Beispiel von Argungu im Kebbi-Emirat wird deutlich, daß der Verkauf von gekochten Nahrungsmitteln auf Frauen beschränkt ist. Die Frauen, die mit diesen Produkten handeln, wohnen entweder in den Zentren, die über einen großen Markt verfügen, oder in einem Umkreis von 3 bis 4 Meilen. Diese Entfernung ist auch mit Lasten ohne Überanstrengung an einem Tag zu bewältigen. Auf den Märkten dieses Typs lohnt sich das Angebot an Fertigspeisen, weil die überwiegende Zahl der anwesenden Händler von auswärts kommt und den Tag über versorgt werden muß (2). Auch Frauen aus der weiteren Umgebung des Marktortes haben ihre Verkaufschance. Sie bringen "bush-products" wie Blätter, Nüsse und Früchte, aber auch Eier, Hühner, Reis, Bohnen und Guinea-corn auf die größeren Wochenmärkte (3).

5. Kooperatives Verhalten zwischen den Frauen

Wenn eine Frau mit ihrer Mutter oder Schwester im selben Dorf zusammenlebt, und beide dasselbe Handwerk ausüben, kommt es auf dieser verwandtschaftlichen Basis zur Zusammenarbeit. Falls weitere

(1) Yeld 1961 MA : 29 f
(2) Yeld 1961 MA : 127
(3) Yeld 1961 MA : 127

Frauen in ihrem Haushalt leben und sie deshalb über mehrere freie Tage verfügen kann, an denen die Versorgung des Ehemannes durch diese Frauen gesichert ist, kann sie mehrere Tage ausbleiben, um auf den umliegenden Märkten ihre Produkte und die ihrer Verwandten zu verkaufen (1). Frauen, die sich auf den Handel mit Fertigspeisen konzentrieren, versuchen, entweder bei ihren Verwandten Gehilfinnen für die Vorarbeiten, wie das anstrengende Stampfen der Getreidesorten, zu finden oder mit anderen Bewohnerinnen des "Compound" oder der Nachbarschaft eine Vereinbarung auf vertragsähnlicher Basis zu treffen. Für eine bestimmte Menge gestampfter Früchte wird ein entsprechender Preis festgelegt. Diese Übereinkünfte entbehren jeder Stabilität und können jederzeit aufgekündigt werden (2). Frauen, die durch eine Purdah-Ehe abgeschlossen von der Außenwelt dennoch aktiv am Handel teilnehmen wollen, sind auf die Zusammenarbeit mit ihren noch nicht heiratsfähigen Töchtern angewiesen (3). Diese Situation ändert sich für diese Frauen etwa nach dem 45. Lebensjahr (4). Als alte Frauen, d.h. wenn sie die Zeit der Menopause erreicht haben, ist es ihnen möglich, als Verkäuferinnen von Nahrungsmitteln auf dem Markt zu erscheinen (5).

Baba of Karo gibt in ihren Lebenserinnerungen einen eindrucksvollen Bericht von dieser Situation: Ihre Mutter stand mit Sonnenaufgang auf und stellte mit ihren Mitfrauen Hirsebällchen, Bohnenplätzchen, Erdnußplätzchen, geröstete und gesalzene Erdnüsse und Erdnußöl her. Baba ging jeden Morgen zu ihrer Mutter, die ihr die fertigen Bohnenplätzchen über-

(1) Yeld 1961 MA : 113 f
(2) Yeld 1961 MA : 138
(3) Smith 1952 : 333
(4) Smith, M.F. 1954 : 20
(5) Smith 1955 : 12

gab. In Begleitung anderer Kinder bot sie diese Nahrungsmittel im Ort oder auf dem Markt an. Sobald sie keine Ware mehr hatte, lief sie nach Hause, um weitere zu holen. Was nicht verkauft wurde, konnte am Abend von den Kindern verzehrt werden. Außerdem half Baba beim Mahlen von Getreide (1). Sie weiß von "trading expeditions" zu berichten, an denen nur Mädchen teilnahmen und die in der Trockenzeit durchgeführt wurden. Man zog in das umliegende Land und jede Teilnehmerin kaufte bei den Bauern eine andere Fruchtsorte. Zu Hause bereiteten sie die Früchte zu und verkauften sie ohne Konkurrenz gegeneinander als Fertigspeisen auf dem Markt (2). Ob dieser Brauch bei den jungen Mädchen allgemein üblich war, läßt sich nicht feststellen. Die Schilderung von Baba ist der einzige Hinweis dieser Art.

Unverheirateten Mädchen der Aristokratie, für die die vollständige Seklusion bis zu ihrer Verheiratung nicht galt, wurde der Handel auf dem Markt in neuerer Zeit weitgehend untersagt, wie Yeld für das Gwandu-Emirat feststellt. Als Gründe werden die wachsende Zahl von Fremden und die Prostituierten (3) angeführt, die als eine Gefahr für die Moral der Mädchen angesehen werden (4).

6. Das Startkapital

Schon Kinder können in den Besitz von Geld gelangen; denn ihre Hilfestellungen werden mit geringen Geldmengen bezahlt. Es ist möglich, daß dieses Geld die Handelsunternehmen, die Baba geschildert hat, erst erlaubten. Die Handelsexpeditionen der jungen Mädchen bieten sich als eine

(1) Smith, M.F. 1954 : 51 ff
(2) Smith, M.F. 1954 : 61 ff
(3) vgl. S. 36 f
(4) Yeld 1961 MA : 235 f

Möglichkeit an, die finanziellen Voraussetzungen für die Gründung eines Kleinhandels zu schaffen. Die Mädchen kaufen bei den Bauern ihre Waren ein, veredeln sie zu Hause und verkaufen sie als Fertigspeisen auf dem Markt. Leider liegen keine Angaben über Gewinnspannen vor.

Die Arbeitsteilung im Haushalt, die die Rechte und Pflichten von Mann und Frau regelt, sieht bei den Kebbi vor, daß "a husband helps his wife to start some craft activity by buying the necessary initial materials for her" (1). Diese finanziellen Vergütungen können als Startkapital gedeutet werden.

Ganz anderer Art sind Verpflichtungen, die ein Mann, der in der islamischen Tradition steht, zu erfüllen hat. Seine Frauen erwarten von ihm wöchentlich kleine Geschenke wie Kola und Tabak und ein Kleid für das Sallah-Fest (arabisch id al-fitr) (2). Das hat mit wirtschaftlicher Hilfeleistung nichts zu tun.

Den Frauen, die in der Landwirtschaft tätig sind, stehen die Produkte ihrer Felder bedingt für den Handel zur Verfügung. Die auf diesem Boden geernteten Früchte gelten als ihr Eigentum, das sie unter Einhaltung ihrer Verpflichtungen dem Haushalt gegenüber in ihren Kleinhandel einbringen können. Die Ausübung des Kleinhandels ist weder an ein Wissensmonopol noch an bestimmte Familien geknüpft (3), wie es die Hausa für andere Gewerbezweige kennen. Dennoch steht dieser Handel nicht allen Frauen jederzeit offen. Soziale Schranken, vor allem im Purdah-System hindern sie vielfach an einer aktiven, persönlichen Teilnahme (4).

---

(1) Yeld 1961 MA : 57
(2) Smith 1952 : 337
(3) Yeld 1961 MA : 125
(4) vgl. S. 5, 35

7. Motivationen für Handel und Handwerk

Ein Motiv, das die Frauen veranlaßt, durch handwerkliche Tätigkeiten oder Markthandel mehr oder weniger intensiv am wirtschaftlichen Leben teilzunehmen, mag in dem Wunsch begründet liegen, Gewinne zu erzielen, die ihr persönliches Eigentum sind und über die sie frei verfügen können (1).

Ein weiteres Motiv ergibt sich aus den sozialen Verpflichtungen der Frauen gegenüber der Verwandtschaft. Das Verwandtschaftssystem ist verbunden mit einem "exchange gift system", das von den Frauen erfüllt werden muß (2). Dabei werden im Rahmen von Zeremonien bei Geburt, Namensgebung, Beschneidung, Heirat, Tod und islamischen Festen als Zeichen der Freundschaft Geschenke ausgetauscht. Diese Ausgaben belasten, wie nachzuweisen ist, das Haushaltsbudget am meisten. Gleichwohl wird die finanzielle Belastung dadurch in Grenzen gehalten, daß es sich um reziproke Verpflichtungen handelt(3).

8. Das Preissystem

Welche Preise und Gewinne ein Geschäft bestimmen, ist schwer festzustellen. Es ist bekannt, daß die Preise landwirtschaftlicher Güter durch saisonbedingte Schwankungen und regional unterschiedliche Verteilungssysteme beeinflußt werden (4).

Smith hat Ende der fünfziger Jahre 20 Märkte in Zaria und Giwa auf derartige Schwankungen hin untersucht und die Preise der angebotenen Nahrungsmittel tabellarisch festgehalten. Er kommt zu dem Ergebnis, daß die Nahrungsmittelpreise in Zaria

---

(1) Forde, D. u. R. Scott 1946 : 311; vgl.S.16, 29
(2) Smith 1965a : 311
(3) Smith 1965a : 314
(4) vgl. S.9 f, 25, 31

durchschnittlich höher liegen als in Giwa. Dafür machen sich die Schwankungen, die sonst durch die Anbauperiode hervorgerufen werden, auf dem Markt von Zaria kaum bemerkbar. Den Grund dafür sieht er in der konstanten Anwesenheit einer großen Zahl von Händlern in der Hauptstadt.

In Giwa, dem kleineren der beiden Märkte, beziehen sich die größten Preisschwankungen auf die lokalen Produkte wie cowpeas, Okra, Erdnußöl und Hirse. Bei einem "Mudu" (1) cowpeas (Vigna sinensis), die Ende Februar geerntet werden, ergibt die Preisänderung: März, 1958, 8d; Mai, 1958, 8d; Oktober, 1958, 10d; Februar, 1959, 7d. Der Bedarf an Salz und Palmöl in Giwa wird durch Lieferungen aus Zaria gedeckt. Getreide, Erdnüsse und andere Produkte, die im Gebiet von Giwa angebaut werden, kommen auf dem Hauptmarkt in Zaria zum Verkauf. Diese Preise liegen am niedrigsten an den jeweiligen Ausgangspunkten im Verteilersystem (2).

Über die speziellen Verdienstmöglichkeiten von Händlerinnen sagen diese Beobachtungen nichts aus. Allerdings scheint die Höhe ihrer Umsätze an die jahreszeitlichen und regionalen Bedingungen gebunden zu sein. In der Trockenzeit können sie ihren Handel aktiver betreiben, weil die Nahrungsmittel ausreichend vorhanden und die Wege und Straßen leichter passierbar sind. Leider stehen nur spärliche Angaben zu einzelnen Produkten mit Maßeinheiten und Preisen zur Verfügung. Realistische Vorstellungen über Verdienstmöglichkeiten in diesem Raum können sie nicht vermitteln: Für eine Kalebasse Schibutter, für die die Frauen der Insel Yawi im Niger, innerhalb der Provinz Sokoto, das Monopol haben, mußten

---

(1) Smith 1965a : 321; "Mudu" ist das Standardgewicht für Getreide in der Zaria-Provinz.

(2) Vergleichbar ist die Situation im Viehhandel. Nach Zaria, das an das Eisenbahnnetz angeschlossen ist, kommen die Fulani, da von hier aus der Transport des Viehs nach Süden erfolgt. In Giwa finden sich nur wenige Nomaden. Entsprechend höher liegen die Preise.

Ende der zwanziger Jahre 2 sh bezahlt werden (1). Baba bekam für eine kleine Ziege 7 bis 8 sh und für eine große 15 sh (2). In Zaria lag der Preis für ein Huhn zwischen 2 sh 6 d und 3 sh, in Giwa schwankte er zwischen 2 sh 6 d und 3 sh 6 d (3). Diese und ähnlich niedrige Preise sind die Basis für die Einkommen der Frauen in ihren Handelsgeschäften. Die finanziellen Mittel, die sie für Aufgaben verschiedenster Art benötigen, richten sich nach dem Maß der umgesetzten Ware.

Die Tabellen von Smith (4) belegen für den Giwa-Markt, daß die Frauen das Monopol für den Verkauf von Fertigspeisen haben. Leider werden diese Produkte in der Preistabelle (5) nicht aufgeführt. Nur für Erdnußöl läßt sich eine Preisspanne ablesen. Sie liegt saisonbedingt zwischen 1 sh 3 d und 2 sh 3 d pro "1pt. bottle" (6).

9. Das Einkommen

Yeld hat 80 Haushaltsbudgets von Frauen aus Argungu untersucht. Die Befragung erfolgte in der Trockenzeit, als die Handelsaktivität der Frauen am größten war und die Ausgaben für die zahlreichen Feste, die in diese Zeit fallen, die Haushaltskasse am meisten belasteten. Die Ergebnisse beziehen sich auf einen Zeitraum von drei Monaten, von Dezember bis Februar 1958.

Das Einkommen jeder Frau aus den handwerklichen Tätigkeiten im Sinne von "sana'a" liegt (7) zwischen 8 sh und 1 Pfund 1 sh 3 d pro Monat. Das mittlere Einkommen liegt bei 12 sh 11 d. Diese Angaben berücksichtigen nicht Geschenke des

---

(1) Harris 1930 : 310
(2) Smith, M.F. 1954 : 241
(3) Smith 1965a : 321
(4) Smith 1965a : 327
(5) Smith 1965a : 321
(6) Smith 1965a : 321, 327
(7) vgl. S. 17 f

"customary exchange systems" der Verwandtschafts-organisation (1), "since these are re-spent on expenses connected with the ceremony"(2).

Die Ausgaben in diesen drei Monaten verteilten sich prozentual so: 50% entfielen auf Verwandte oder Freunde bei Zeremonien; 16 % wurden für notwendige Haushaltsgüter wie Töpfe, Kerosin, Gewürze, Brennholz usw. verwendet; 13,3 % betrafen Ausgaben für Stoffe und Schüsseln, die als Heiratsgaben den Töchtern mitgegeben werden; 6,5 % wurden für persönlichen Luxus ausgegeben, etwa für Henna, Kola-Nüsse, Tabak, Friseur usw.; 5,4 % beliefen sich auf Geschenke von Stoffen für Mütter und Töchter, 4 % für Schüsseln im eigenen Haushalt und 2,7 % für Medizin und Fertggerichte für die Kinder (3).

Yeld hat ihre Untersuchung auf drei Monate begrenzt. Dadurch erhöhte sich ihre Chance, im Vergleich zur Kontrolle eines Haushaltsjahresbudgets, Fehler in den Angaben aufzudecken. Überlegungen darüber, wie man methodisch Irrtümer bei der Ermittlung von Haushaltsbudgets ausschließen kann, finden sich bei Smith (4). Smith, der mit Hilfe seiner Frau 90 Haushaltsbudgets von 8 "rural communities" aus Zaria untersucht hat, schätzt das jährliche Bareinkommen im Durchschnitt auf 5 Pfund 16 sh pro verheiratete Frau oder 10 Pfund 33 sh pro durchschnittlichen Haushalt (5).

Pedler ermittelte für die gleiche Region: "It is known, that a little selling tray kept by a woman in a side street in Zaria commercial quarter (incidentally the woman has great difficulty in securing supplies) can turn over 4pound a month.

---

(1) vgl. S.30
(2) Yeld 1961 MA : 140
(3) Yeld 1961 MA : 140
(4) Smith 1952 : 338; vgl. auch Teil II S.334,338,343
(5) Smith 1965a : 325 , ca. 1949/50

It is probable, that sellers with permanent stations in one of the town markets do much better than this" (1). Aus dieser monatlichen Umsatzhöhe müßte das Durchschnittseinkommen ermittelt werden, was mangels näherer Angaben über Unkosten und Investitionen nicht möglich ist. Es ist auch zweifelhaft, ob diese Daten den Werten von Smith vergleichbar sind.

Zu den Angaben über die wirtschaftlichen Aktivitäten der Hausa-Frauen fällt auf, daß Hinweise über Re-investitionen in Land, Fruchtbäume oder in das Handelsgeschäft selber fehlen, die den Frauen in anderen ethnischen Gruppen bekannt sind (2).

Der Handel liegt in größerem Umfang weiterhin in den Händen der Männer. Auch nachdem der traditionelle Fernhandel eine deutliche Umformung erfahren hat (3), ist den Frauen eine aktive Teilnahme an ihm nicht gelungen. Berichte über Yoruba-Frauen, die, von der Tradition begünstigt, in den Hausa-Städten ihren Geschäften nachgehen und mit den europaischen Händlern gut zusammenarbeiten, beweisen, daß der Markt und Handel für Frauen, die über den Kleinsthandel in ihren Aktivitäten hinausgehen, nicht geschlossen ist. Die finanziellen Angaben dieser Yoruba-Frauen unterscheiden sich erheblich von denen der Hausa-Frauen. So belief sich bei einigen dieser Yoruba-Händlerinnen im Jahre 1950 der Umsatz auf 2 ooo Pfund im Monat (4).

10. Der Arbeitsmarkt

Die Frauen haben sich, wie Yeld für die Kebbi-Provinz festgestellt hat, in zunehmendem Maße auf

---

(1) Pedler 1948 : 269
(2) vgl. S. 212, 301 f
(3) vgl. S. 21
(4) Smith 1965a : 315

die neue Situation im Handel eingestellt. Die Verbesserung der Verkehrswege zu den übrigen Nordprovinzen hat dazu geführt, daß die Kebbi-Frauen sich an einem Handel beteiligen können, der sich auf den Export von Reis konzentriert. Sie profitieren von diesem Handel insofern, als sie sich darauf stützen, die Veredelung von Reis zu übernehmen. Die Spezialisierung auf Fertigspeisen, die bei der wachsenden Zahl der Händler auf den Märkten - trotz des großen Arbeitsaufwands bei der Herstellung - zu einer lohnenden Einnahmequelle wurde, hat die wirtschaftliche Situation der Frauen sehr verbessert. Daß ihnen der Übergang in das Großhandelsgeschäft mit seinen möglicherweise höheren Gewinnen nicht gelungen ist, liegt eher im religiösen und sozialen Bereich begründet als an einem mangelnden Verständnis für ökonomische Zusammenhänge (1).

Die neuen Chancen im Kleinhandel und die Erfahrung, daß die Männer durch die Intensivierung des Handels in der Lage sind, den Haushalt mit Nahrungsmitteln und Kleidung zu versorgen, haben dazu geführt, daß immer mehr Frauen sich von der Feldbestellung zurückgezogen haben. Für das Dikko-Ward in Argungu, das hauptsächlich von Bauern, Fischern und Handwerkern bewohnt wird, entwickelte sich die Situation von 1945 bis 1959 so weit, daß von 195 Bewohnerinnen nur noch 5% in der Landwirtschaft arbeitete. Diese Frauen haben sich teilweise oder ganz auf den Bereich des "Compound" zurückgezogen, was den Verhaltensweisen der Frauen der ansässigen Autoritäten entspricht (2). Den Kleinhandel halten die Frauen des Dikko-Ward auch unter diesen Bedingungen aufrecht. Zu diesem Zweck beauftragen sie Mädchen und

(1) Yeld 1961 MA : 174
(2) Yeld 1961 MA : 175

Jungen, die als ihre Agenten auf Kommissionsbasis (1) die Produkte auf dem Argungu-Markt vertreiben.

Für die Frauen, die in den Siedlungen vor dem Marktort Argungu wohnen, sieht die Situation anders aus. Von den 229 befragten Frauen arbeiten noch 55% auf den Feldern. Auch diese Frauen wollen an den neuen wirtschaftlichen Möglichkeiten teilhaben. Das können sie aber nur, wenn sie mobil bleiben und ihre Waren auf den Markt nach Argungu bringen. Für sie würde sich der Rückzug auf den "Compound" wirtschaftlich negativ auswirken (2).

a) Prostitution

Eine weitere Verdienstmöglichkeit bietet die Prostitution. Smith macht darauf aufmerksam, daß der Hausa-Begriff "karuwai" für Personen mit dieser Tätigkeit umfassender ist als der der Prostitution im englischen oder deutschen Sprachgebrauch. Gewöhnlich sind die Prostituierten verheiratet gewesen und gehen nach dem Tod des Gatten oder nach einer Scheidung dieser Form des Gelderwerbs nach. Baba berichtet von einer Prostituierten, die weiter verheiratet blieb (3). "Karuwai" bezieht sich aber auch, und hier liegt die Besonderheit, auf unverheiratete Männer mit schlechtem Ruf. Als Außenseiter "they are the traditional custodians of religious deviance in the spirit-possession cult" (4), dem Bori-Kult.

Eine Verfremdung des Bori-Kultes hat stattgefunden, der "zur unterhaltenden Schaustellung durch die Prostituierten abgesunken" ist (5). In Zaria stellt sich die Ausübung des Bori-Kultes, der mit der Prostitution auch hier eng verknüpft ist, als eine instabile Institution ohne Organisation dar (6).

---

(1) Smith 1952 : 334
(2) Yeld 1961 MA : 175
(3) Smith, M.F. 1954 : 222
(4) Smith, M.F. 1954 : 25
(5) Krieger 1967 : 119
(6) Smith, M.G. 1955a : 13

Baba, die häufig die Bori-Tänze im "Compound" der Magajiya (1) besuchte, beobachtete: "... most dancers were prostitutes ... A man who went to their compound would take one of them home with him and in the morning he would give her a little money and she would return to Magajiya's compound" (2).

Die Einkommenslage der weiblichen Prostituierten ist besonders günstig während der Trockenzeit, wenn die wirtschaftlichen Aktivitäten am intensivsten sind. Attraktive Frauen können bis zu 15 Pfund, Geschenke eingeschlossen, in der Woche verdienen (3). Baba berichtete von einer Szene, in der sich zwei Mallams, der "Tobacco Malam" und der "Farming Malam" im Wettstreit um ein schönes Mädchen zu übertreffen versuchten: "... they had given her - forty shillings that night, apart from the gowns given to the drummers and the Tobacco Malam's wife's cloth which he gave to Zenabu" (4). In der Regenzeit erreichen die Einkünfte der Prostituierten selten nur wenige Schilling.

Der Verdienst der Prostituierten hängt von drei Voraussetzungen ab: 1) Von der Menge des Geldes, das allgemein im Umlauf ist; 2) von der Beliebtheit der Prostituierten; 3) von der Konkurrenz der Prostituierten aus anderen Emiraten (5).

Smith unterscheidet drei sozio-ökonomische Gruppen mit unterschiedlichem Status innerhalb dieser Berufsgruppe. Die erste bilden die attraktiven Frauen, die ihr Einkommen aus "property rental, trade, or gifts from a selected clientèle of affluent men" beziehen. Zur zweiten Gruppe zählt er die weniger anziehenden Frauen, die ihr Geld aus Handwerk und händlerischer Tätigkeit sowie durch Geschenke ihrer Freunde

---

(1) vgl. S. 47
(2) Smith, M.F. 1954 : 63
(3) Yeld 1961 MA : 190
(4) Smith, M.F. 1954 : 225; Zenabu ist der Name der Prostituierten.
(5) Yeld 1961 MA : 190

erwerben. Die bisher genannten Gruppen von Prostituierten konzentrieren sich auf die größeren städtischen Ansiedlungen. Die dritte Gruppe trifft man in ländlichen Gebieten an. Diese Frauen leben in Bordellen, die jeweils von einer ansässigen Frau unterhalten werden, die der Dorfautorität verantwortlich ist (1).

Untersuchungen von 40 Prostituierten aus Kebbi ergaben, daß 15% von ihnen soziale Gründe für ihre Tätigkeit nannten. Sie wollten so das nötige Heiratsgeld verdienen, um durch die Rückzahlung eine Scheidung rechtskräftig werden zu lassen. Die Verwandten der Patrilinie waren in diesen Fällen außerstande, das Geld aufzubringen. Andere wollten sich auf diese Weise ihren Lebensunterhalt verdienen, nachdem sie ihren Ehemann verlassen hatten. Für alle Frauen galt, daß ihre Eltern gestorben waren. Jede war überzeugt, daß sie von diesen bei Lebzeiten die nötige Hilfe hätten erwarten können (2). Nach Angaben von Baba kamen einige der Prostituierten aus der Oberschicht. Zu ihren Motiven heißt es: "Some prostitutes were the daughters of malams, some were the daughters of noblemen, some were the daughters of commoners; if their parents had arranged marriages for them against their will they ran away and became prostitutes" (3). Obwohl der Islam die Prostitution verurteilt, ist sie keiner sozialen Sanktion ausgesetzt (4). Die Prostituierten spielen nicht selten die Rolle der Ehefrau an der Seite junger Männer der Oberschicht auf Parteiversammlungen, bei öffentlichen Veranstaltungen und Spielen sowie bei Hochzeiten (5).

---

(1) Smith 1959 : 246
(2) Yeld 1961 MA : 191
(3) Smith, M.F. 1954 : 63
(4) Yeld 1961 MA : 191
(5) Yeld 1961 MA : 191

b) Moderne Berufe

Die Ausübung moderner Berufe wie etwa im Bereich des Gesundheitswesens wird durch das Heiratssystem der Hausa erschwert und ist zudem oft sozialen Diskriminierungen ausgesetzt. Die notwendigen Besuche, die eine Krankenschwester oder Hebamme in der Nachbarschaft und in der weiteren Umgebung machen muß, entsprechen nicht den Vorstellungen, die mit dem Purdah-System verbunden sind. Trotz ihrer qualifizierten Ausbildung genießen sie weniger Ansehen als Lehrerinnen. Sie, die laut Annual Report 1954-1955 meistens mit Lehrern oder "District Heads" verheiratet sind, unterziehen sich außerhalb der Arbeit einer möglichst weitgehenden Seklusion (1). So meiden sie den Markt. Statt dessen bedienen sie sich der Dienerschaft und junger Mädchen, die für sie Nachrichten überbringen oder Geschäfte auf dem Markt für sie erledigen. Wenn sie sich außerhalb des "Compound" zeigen, bedecken sie Kopf und Gesicht mit einem Tuch, der Hausa-Variante des Schleiers (2). Nicht zu unterschätzen ist die Anrede dieser Lehrerinnen mit "malama", einem Titel, der von Männern und Frauen ihnen gegenüber verwendet wird. Die Betonung dieser Anrede liegt auf der gleichen Ebene wie das Streben von Schülerinnen in anderen Teilen Westafrikas (3), durch Schulbildung zu einer standesgemäßen Heirat zu kommen und sich mit "Mrs." anreden zu lassen.

Die ersten Mitarbeiterinnen des "Rural Health Centre" im Kebbi-Emirat, das 1953 seine Arbeit aufnahm, haben Polizisten und Kleinhändler geheiratet. Diese soziale Schicht besteht nicht auf der totalen Seklusion der Frauen. Sobald die Frauen mit Berufsausbildung Männer mit höherem Status heiraten, müssen

(1) Yeld 1961 : 170 f
(2) Yeld 1961 MA : 195
(3) vgl. S. 241, 386, 388

sie ihren Beruf aufgeben (1).

III. ERZIEHUNG UND BILDUNG

Die Möglichkeit eines sozialen und wirtschaftlichen Aufstiegs hat den Widerstand der Erwachsenen gegenüber der Schulbildung der Mädchen verringert. Die Zahl der Schulmädchen in Argungu stieg an, seit man über eine Grundschule ausschließlich für Mädchen verfügte, die 1955 eingerichtet wurde (2). Trotz weiterer Schulgründungen in anderen Provinzen hat sich das Verhältnis von 4 : 1 zwischen Jungen und Mädchen, die eine Grundschule besuchen, kaum geändert (3). Bei 162 ehemaligen Schülerinnen der Primärschule haben die Untersuchungen ergeben, daß "they tend to marry into the higher status groups comprised by councillors and District-Heads, clerks and Native Authority Officials," (4). Diese Entwicklung bedeutet eine negative Investition; denn den staatlichen Institutionen stehen die ausgebildeten Kräfte durch die Heirat der Frauen in die Oberschicht dann nicht mehr zur Verfügung (5). Infolgedessen führte ein akuter Lehrermangel zum Beispiel dazu, daß das "Kabba Centre for Domestic Sciences" geschlossen werden mußte (6). Dennoch besteht für ausgebildete Frauen eine Möglichkeit, in dem durch ihre Heirat bestimmten sozialen Rahmen tätig zu werden. Sie können in der Erwachsenenbildung arbeiten, indem sie Frauen, die in totaler Seklusion leben, in den "Compounds" Unterricht erteilen. Dadurch, daß diese Lehrtätigkeit vom Emir unterstützt wurde, konnten die anfänglichen Widerstände der Männer dagegen überwunden werden (7). Die "malamas"

---

(1) Yeld 1961 MA : 196
(2) Yeld 1961 : 178
(3) Prior 1955 : 68
(4) Yeld 1961 MA : 195
(5) Yeld 1961 MA : 198
(6) Prior 1955 : 69
(7) Yeld 1961 MA : 196 f

dieser Compoundklassen erhalten für ihren Unterricht Geld, über das sie allein verfügen und für das sie sich Schmuck und Kleider kaufen können. Der Ehemann wird durch diesen Verdienst der Frau entlastet. Das wirkt sich auf seine finanzielle Situation vor allem dann positiv aus, wenn er mit mehreren Frauen verheiratet ist. Wenn eine seiner Frauen durch ihren Beruf ein Einkommen hat und dieses in Luxusgegenstände umsetzt, bleibt der Ehemann von der Verpflichtung befreit, die übrigen Frauen des Haushalts mit entsprechenden Gütern zu beschenken. Diese finanzielle Entlastung hat mit dazu beigetragen, die Männer für eine berufliche Betätigung ihrer Frauen zu gewinnen (1).

Andere berufliche Möglichkeiten scheinen sich bis in die sechziger Jahre nicht entwickelt zu haben. Die Mehrzahl der Frauen der Hausa-sprechenden Bevölkerung bleibt in ihrer Tätigkeit auf den Haushalt beschränkt (2). Nur wenige Frauen haben bisher eine Berufsausbildung. Eine Mobilität auf dem Arbeitsmarkt existiert auch im Hausa-Land, aber sie ist nur unter der männlichen Bevölkerung üblich (3).

IV. DAS HEIRATSSYSTEM

Die erste Eheschließung der Hausa-Frauen wird einstimmig als "rite-de-passage" gedeutet (4). Baba drückte das so aus: "to be an adult, it is therefore necessary to have been married" (5). Bei der ersten Heirat eines Mädchens ist man bestrebt, sie mit einem Jungen aus der Nachbarschaft, möglichst noch mit einem Verwandten, zu verbinden. Das Mädchen bleibt dann in ihrer gewohnten Umgebung. Ihre patrilinearen Verwandten, die in unmittelbarer Nähe

---

(1) Yeld 1961 MA : 197
(2) Yeld 1961 : 166
(3) Prothero 1957 : 251-261
(4) Yeld 1961 : 169; Smith, M.F. 1954 : 25
(5) Smith, M.F. 1954 : 25

wohnen, können ihr außerdem soziale Unterstützung gegenüber ihrem Ehemann gewähren (1).

Die Brautwerbung ist langwierig und vollzieht sich in mehreren Abschnitten (2). Der Wunsch, Kinder zu gebären, ist mit jeder Heirat verbunden. Dieses Motiv kommt bei Baba deutlich zum Ausdruck. Sie selbst war nach mehreren Ehen immer noch kinderlos. Durch das Prinzip der Adoption können auch Frauen, die selbst keine Kinder bekommen, in die Lage versetzt werden, Mutterpflichten zu übernehmen. Während der Aufnahme der Verhandlungen zur Eheschließung ihrer Adoptivtochter nahm Baba die Geldgeschenke des Bräutigams entgegen und stellte aus diesen und ihren eigenen finanziellen Mitteln die Aussteuer zusammen (3).

Die Brautgaben bestehen aus allgemeinen Haushaltsgegenständen: Töpfen, Kalebassen, Matten, Stühlen und neuerdings auch importierten Emaillewaren, die in der Hütte der Braut als "reserve of wealth" (4) aufbewahrt werden. Dazu kommen Stoffe für die Braut. Baba gab ihrer Adoptivtochter ein Kopftuch und eine Bluse. Ihre Ausgaben betrugen nur wenige Shilling (5). Insgesamt erhöhten sich die Kosten für ein junges Mädchen bei den Maguzawa in neuerer Zeit auf 50-100 Pfund (6). Sehr viel niedrigere Summen wechseln den Besitzer, wenn weitere Frauen geheiratet werden, vor allem dann, wenn sie geschieden oder verwitwet sind. In diesen Fällen liegen die Ausgaben zwischen 2 und 10 Pfund (7).

Die Autoren sind sich nicht einig in der Auffassung, wie eingehend die Ehewünsche der Braut Berücksichtigung finden. Für die Maguzawa wird die

---

(1) Yeld 1961 MA : 47, 80
(2) ausführlich Reuke 1969 : 39 ff; Smith, M.F. 1954 : 242
(3) Smith, M.F. 1954 : 242
(4) Yeld 1961 MA : 89
(5) Smith, M.F. 1954 : 242
(6) Reuke 1969 : 39 f
(7) Reuke 1969 : 42

Situation so wiedergegeben, daß "fast nie" (1) eine Ehe ohne die Zustimmung der Braut geschlossen wird. Nach Smith heiraten die Hausa-Frauen durchschnittlich 3 bis 4 Mal vor der Menopause. Diese Angabe bezieht sich auf die islamisierten Hausa.

Scheidungen

Die Maguzawa beenden eine Ehe dadurch, daß der Mann die Frau fortschickt oder die Partnerin ihm davonläuft (2). Scheidungsgründe sind für die Frauen, wenn der Mann für ihren Unterhalt nicht mehr sorgen kann, seinem Schwiegervater keine Geschenke überbringt, sein Aussehen vernachlässigt oder streitsüchtig ist. Wenn er keine Kinder zeugen kann, wird die Frau ihren Mann verlassen. Dagegen ist ihre Unfruchtbarkeit kein Scheidungsgrund (3).

Der Ehemann schickt seine Frau fort, wenn sie ein "schlechtes Benehmen hat", sein Getreide ohne sein Wissen verkauft, anderen Männern nachläuft oder den Beischlaf verweigert (4).

Bewußte Provokationen dienen den Männern als Mittel, die Frauen dazuzubringen, eine Klage bei offizieller Stelle, zum Beispiel einem Alkali einzureichen. Das bedeutet, daß sie ihre Heiratsgabe zurückzahlen muß (5). Bei den Maguzawa besteht die Regelung, daß der Mann, dem noch kein Kind von der Frau geboren wurde, Anspruch auf die volle Rückerstattung der Brautgabe hat. Erst die Geburt mehrerer Kinder nimmt ihm dieses Recht (6).

Scheidungsgründe ergeben sich auch aus den Spannungen zwischen den Frauen in einem polygynen Haushalt. Außerdem führt Yeld einen Fall vor, bei

---

(1) Reuke 1969 : 43
(2) Reuke 1969 : 42
(3) vgl. S. 8, 40
(4) Reuke 1969 : 43 f
(5) Yeld 1961 MA : 96 ff
(6) Reuke 1969 : 44

dem die Frau als Scheidungsklage angab: "That she had protested before they were married that she did not like her husband, but those arranging marriage had taken no notice" (1). Die Annahme, daß die Ehe "fast nie" ohne die Zustimmung der Braut (2) geschlossen wird, erscheint danach problematisch. Sie ist zumindest für die islamisierten Hausa mit Vorsicht anzuwenden.

Mit der Aktivierung des Handels hat sich für den Einzelnen die Möglichkeit erhöht, über größere Geldmittel verfügen zu können. Die Verbesserung der finanziellen Situation spielt eine nicht unbedeutende Rolle auch bei der Lösung von Ehekonflikten. Nach Yeld hat sich die Aussicht für die Frau erhöht, einen Verehrer zu finden, der bereit ist, die Brautgabe für sie zurückzuzahlen. Für sie hat sich die Chance verbessert, eine Scheidung von ihrem ersten Ehemann zu erwirken, der ihr von den Verwandten angetraut wurde. Sie muß also nicht mehr den Weg in die Prostitution wählen. Die Scheidungen haben sich so gehäuft, daß die Tendenz besteht, den Zwang abzubauen, der bei der ersten Verheiratung entgegen anderslautenden Erfahrungen (3) offensichtlich häufig ausgeübt wird (4).

Die verheirateten Frauen, die niemals "members of the in-group" (5) der Familie des Ehemannes werden, bleiben Mitglieder ihrer patrilinearen Großfamilie. Diese soziale Gruppe übernimmt nach der Scheidung auch die Verpflichtung, sie wieder zu versorgen (6).

Zusammenfassend sei noch einmal aufgeführt, welche Verpflichtungen mit der Eheschließung ein-

---

(1) Yeld 1961 MA : 97
(2) Reuke 1969 : 44
(3) vgl. S. 40
(4) Yeld 1961 MA : 191 f
(5) Greenberg 1947 : 195
(6) vgl. S. 13

gegangen werden: Während der Ehemann verpflichtet ist, seiner Frau ein Stück bebaubares Land zur Verfügung zu stellen (1), hat die Frau von den darauf geernteten Erträgen sich selbst und ihre Kinder zu versorgen. Diese Grundprinzipien sind nicht als Forderungen im muslimischen Recht verankert. Sobald sich eine Frau von der Anbauarbeit zurückzieht, wird ihr Anspruch auf ein Landstück "gayángayan" hinfällig (2). Der Frau bleibt es offenbar überlassen, ob sie auf dem Feld arbeiten will oder nicht. Sie kann nicht dazu gezwungen werden (3). Sie scheint aber die an sie herangetragenen Erwartungen weitgehend zu erfüllen. Da sie die Handwerke wie Weben und Spinnen ausüben kann, bleibt sie immer in der Lage, ihren Verpflichtungen gegenüber ihrer Familie nachzukommen.

Die begrenzte Seklusion der Frauen verändert die Kooperation in der Hauswirtschaft einer Kleinfamilie. Während der Mann weiterhin auf Dienstleistungen der Frau angewiesen ist, wie Getreidestampfen, Zubereitung der Nahrung, Heranschaffung von Wasser und Brennholz, sowie Herstellung von Kleidung (4), beginnt sich für die Frau die Situation zu ändern. Der Grad der Veränderung hängt davon ab, zu welcher sozialen Schicht die Frau zu rechnen ist. Je strenger sie sich der Seklusion unterziehen muß, desto abhängiger wird sie wirtschaftlich von ihrem Ehemann (5). Diese wirtschaftliche Abhängigkeit bezieht sich nur auf den Bereich der täglichen Versorgung, da die Frau nicht mehr für die Grundnahrungsmittel sorgen kann. Indem sie sich verstärkt den

---

(1) Greenberg 1947 : 195, 209; vgl. S. 12 f
(2) Greenberg 1947 : 209
(3) Greenberg 1947 : 209
(4) Yeld 1961 MA : 200
(5) Yeld 1961 MA : 201

handwerklichen Tätigkeiten zuwendet, kann sie versuchen, diese Abhängigkeit zu mildern. Allerdings wird auch dabei die Seklusion den Grad der wirtschaftlichen Aktivitäten bestimmen.

Die Instabilität der Ehe verhindert, daß die Frauen durch Identifikation mit dem Status des Ehemannes ihre eigene Position dauerhaft bestimmen können (1).

V. STELLUNG IM ÖFFENTLICHEN UND RELIGIÖSEN BEREICH

Die Ausbreitung des Islam und seine Verfestigung im wirtschaftlichen und sozialen System der Hausa hat dazu geführt, daß man von einer "non-existence of any public role for women" (2) sprechen kann.

Aus der Zeit vor der Eroberung durch die Fulani sind Titel und Ämter überliefert, die von Frauen getragen und ausgeübt wurden: Iya, Magajiya und Mardanni kamen in verschiedenen Habe-Staaten vor (3).

Den erobernden Fulani scheinen die Frauen in politischer Funktion nicht gänzlich unbekannt gewesen zu sein. Über Mallam Musa wird berichtet, daß er außer zwei Söhnen auch drei Töchtern Ämter zuwies. Sein Nachfolger, der einer anderen Dynastie entstammte, hob dieses Recht für Frauen auf (4).

In der Kano-Chronik wird bei jedem aufgeführten Herrscher auch seine Mutter genannt. Diese Frau hatte die Möglichkeit, auf politische Entscheidungen Einfluß zu nehmen (5). Die Zamfara-Chronik nennt als

---

(1) Smith, M.F. 1954 : 283
(2) Smith 1955a : 12; Yeld 1961 : 166
(3) Smith, M.F. 1954 : 27
(4) Smith 1961 : 98
(5) Palmer 1967 Kano Chronicle

4. Herrscher eine Frau Ardoje (um 1350), von der es heißt, daß sie sehr erfolgreich in der Kriegführung gewesen ist (1). In die Zaria-Tradition gehört die Königin Armina, die ebenfalls große Kriegszüge unternahm, die sie bis zum Niger und nach Nupe führten (2). Die Historizität dieser Frau und ihrer militärischen Unternehmungen werden keineswegs grundsätzlich in Zweifel gezogen (3).

Von den Titeln der Frauen sind diejenigen der "Iya" und "Magajiya" hervorzuheben, weil mit ihnen auch Pfründe verbunden waren.

Die "Iya" von Maradi galt als offizielle Vorsteherin der Prostituierten und "devotees" des vorislamischen Bori-Kultes. Sie konnte Getreideabgaben von den Markthändlern sowie jährliche Steuern von den Prostituierten und den Kult-Spezialisten einziehen. Ihre Klienten, Reiter und an das Amt gebundene Gefolgsleute, unterstanden zwar ihrem persönlichen Schutz, als Männer aber nicht ihrer Gerichtsbarkeit.

"Magajiya", die wie "Iya" eine Verwandte des Herrschers war, konnte nach dem Tod einer "Iya" deren Titel erhalten (4). An ihre Position war zugleich die Verwaltung des Dorfes Liyadi gebunden, aus dem sie Steuern und Abgaben einzog (5).

Mit der Übernahme der Verwaltung durch die islamisierten Fulani hat auch der politische Aspekt, der an die Titel "Iya" und "Magajiya" geknüpft war, seine Bedeutung verloren. Für die Kebbi-Provinz und darüber hinaus gilt, daß "Magajiya was deprived of her fief since in a Moslem Emirate it was unfitting for a woman to hold a position of political authority" (6).

---

(1) Krieger 1959 : 26
(2) Westermann 1952 : 133; Smith 1964 : 349
(3) Trimingham 1964 : 129
(4) Smith 1967 : 104, 108
(5) Smith 1967 : 108
(6) Yeld 1961 MA : 43

Geblieben ist die Bindung an das traditionelle Kultsystem, das, heute von der politischen Struktur isoliert, im Iskoki-Glauben der Maguzawa und anderer Gruppen weiterlebt und in seinem profanisierten Teil, dem Bori-Kult, zum Ausdruck kommt.

In der alten Hauptstadt Anka des Zamfara-Reiches gab es in den einzelnen Verwaltungseinheiten der Stadt eine eigene "Magajiya" als Leiterin der Frauen, die in den Bori-Kult initiiert waren. Der Titel "Yar'dauma" kennzeichnete die Führerin aller Bori-Frauen des Landes Anka (1). In diesem Zusammenhang sei die Position der "Assarki" genannt, die "als Tochter oder Schwester des Königs mit einem umfangreichen Hofstaat die Führerin aller Frauen des Landes und gleichzeitig Leiterin eines Teiles der Bori-Frauen" war (2). In Anka hatten die Bori-Anhängerinnen zudem auch öffentliche Aufgaben zu verrichten, zu denen sie zum Teil noch heute verpflichtet sind. Unter der Leitung der "Assarki" hatten sie die königlichen Pferdeställe mit Sand zu versorgen und die Fußböden der königlichen Häuser nach Bedarf mit Kies zu befestigen und mit Sand anschließend zu bestreuen (3).

Das Gehöft der "Magajiya" diente in früheren Zeiten den Reisenden, die den Herrscher besuchten, als Quartier. Heute ist es ein Haus der Prostituierten, es ist "zu einem Bordell" (4) geworden.

---

(1) Krieger 1967 : 109
(2) Krieger 1967 : 110
(3) Krieger 1967 : 111
(4) Krieger 1967 : 111

DIE NUPE

I. WIRTSCHAFTLICHER ÜBERBLICK

Die wirtschaftliche Situation der Nupe-Frauen stellte sich zur Zeit der Untersuchungen in den dreißiger Jahren im Vergleich zu den Hausa-Frauen, trotz einiger Parallelen in ihren handwerklichen Tätigkeiten, grundsätzlich anders dar.

Die historische Situation ist insofern ähnlich, als auch im Siedlungsgebiet der Nupe die traditionellen Fürsten des Landes ihre Macht an die sie erobernden islamisierten Fulani-Dynastien abzutreten hatten. Gleichwohl bleiben die islamischen Neuerungen weit mehr noch als in einigen Hausa-Gebieten, aber ähnlich wie im Kebbi-Emirat, auf die Aristokratie alter Prägung sowie auf die neue Elite beschränkt (1).

Die wirtschaftliche Gesamtsituation bekommt ihre besondere Prägung durch die geographische Lage des Nupe-Gebietes. Weit mehr als im Hausaland hat sich ein Handel entwickelt, der auf drei Ebenen abläuft: 1) Durch Exporte von Reis, Kola geräuchertem Fisch und verschiedenen gewerblichen Produkten. 2) Durch Importe von Palmöl, europäischem Salz, billigen Kolanüssen aus dem Süden, Potasche und Vieh; 3) schließlich durch Re-Exporte. In dieser letzten Phase werden Potasche und Bohnen aus dem Norden in den Süden von Nigeria transferiert, während Palmöl, europäisches Salz und Kolanüsse, aus dem Süden kommend, in den Norden weitergeleitet werden. Auf diesen "return trade" konzentrieren sich alle Interessen der am Handel beteiligten Personen. Dieser Handel hat auch die verschiedenen Typen von Händlern und Händlerinnen geprägt.

Die Frauen vor allem aus der Region der Haupt-

---

(1) Yeld 1961 MA : 260 f

stadt Bida haben sich dem Handel verschrieben. Sie widmen ihm ihre Zeit in weit größerem Maß als die Hausa-Frauen. Denn ähnlich wie den Yoruba-Frauen steht ihnen auch der Fernhandel offen. Sie unternehmen weite Handelsreisen bis in das Gebiet der Yoruba und die Emirate im Norden Nigerias (1) und bleiben über einen längeren Zeitraum ihren Familien fern.

Begünstigt wird die Handelsaktivität der Frauen durch das Fehlen eines rechtlichen Anspruchs auf Ackerland. Die Frauen besitzen kein Land und sind auch nicht in der Landwirtschaft tätig (2). Dies gilt auch für den ländlichen Haushalt, allerdings helfen hier die Frauen bei der Einbringung der Ernte.

Auf eine mehr indirekte Art gelingt es ihnen dennoch, in größerem Umfang über landwirtschaftliche Produkte zu verfügen: Die Vermarktung des Getreides, das ihre Männer anbauen, liegt in ihren Händen. Neben Hirse, dem Hauptnahrungsmittel, werden Sorghum, Yams und Reis angebaut, aber auch Erdnüsse und Baumwolle. In den Hausgärten innerhalb der Siedlungen werden Gemüse, Bohnen, Sauerampfer, roter Pfeffer, Süßkartoffeln, Cassava und Mais angepflanzt (3).

Der Mann hat für die Bedürfnisse an Nahrungsmitteln im Haushalt zu sorgen. Überschüsse werden von den Frauen in den Handel gebracht. Der fehlende Anspruch der Frauen auf landwirtschaftliche Ressourcen betrifft nicht die Fruchtbäume. Mit Ausnahme der Früchte der Ölpalme und des Kolabaumes werden alle Produkte der Fruchtbäume von Frauen gesammelt. Sie haben auf alle Schibutterbäume ein Monopol. In den Regionen, in denen diese Bäume nicht wachsen, so

---

(1) Yeld 1961 MA : 247
(2) Nadel 1961 : 31
(3) Forde 1970 : 24

in den Gemeinden in der Nähe der Flüsse, verfügen sie über die Früchte der Bananenstauden, die hier gut gedeihen. Der Anspruch der Frauen auf die wirtschaftlich hochwertigen Früchte wird dadurch motiviert, daß er als "direct compensation for their contribution to the expenses of the household" (1) anzusehen ist. Auf die Früchte des Johannisbrotbaumes haben die Frauen erst dann ein Recht, wenn diese abgefallen sind. Das Geld, das sie mit diesen und mit den anderen angeführten Früchten verdienen, gehört immer ihnen und darf von den Männern nicht angetastet werden.

Die Frauen beschränken sich darauf, Geflügel zu halten. Nur Hühner werden von ihnen auf den Märkten verkauft (2).

II. DAS SOZIALE SYSTEM

Der Idealtyp der polygynen Ehe ist bei den Nupe als traditionelle Eheform nur partiell verwirklicht, denn der Mehrzahl der Männer fehlen die finanziellen Mittel, mehrere Frauen zu heiraten. Die Polygynie kann vor allem von der Oberschicht angestrebt werden, die sich seit dem Bekenntnis zum Islam auf vier Frauen zu beschränken hat. Diese Regel wird dadurch umgangen, daß man sich von den alten Frauen scheiden läßt, um junge Mädchen zu heiraten oder indem man Konkubinen aufnimmt (3). Der pdygyne Charakter der Nupe-Ehe hat verhindern können, daß sich in der Oberschicht "endogamous marriage rules" (4) entwickeln konnten, die in der Tendenz zu beobachten waren.

Möglicherweise hat die geringe Bedeutung der Heirat zwischen den sozialen Schichten für die Bestimmung des Status der Frau dazu beigetragen, daß

---

(1) Nadel 1961 : 254
(2) Nadel 1961 : 331
(3) Forde 1970 : 43; Nadel 1961 : 152
(4) Nadel 1961 : 150

das Schichtungssystem durchlässig bleiben konnte. Frauen, die einen Mann aus einer Schicht heiraten, die sozial unter der ihren liegt, verlieren ihren Status nicht, sondern werten den ihres Ehemannes auf. Sie wiederum können trotz profaner Herkunft den Status ihres Ehemannes dann in Anspruch nehmen, wenn sie in die Schicht der Aristokratie einheiraten. Für die Statusfindung wichtiger als die Abstammung oder das Bekenntnis zum Islam ist der Reichtum (1).

Die finanziellen Mittel für die Brautgaben werden nicht selten von den Müttern aufgebracht. Sie verfügen durch ihre Tätigkeit als Händlerinnen in der Regel über größere Geldmittel (2).

In vorkolonialer Zeit lagen die Kosten bei 3 Pfund. Sie stiegen später auf 10 bis 15, ja sogar 20 Pfund an. Die Administration legte 1934 die Höhe der Brautgabe auf 7 Pfund fest. Zur Zeit der Untersuchung von Nadel (1934 - 1936) schwankten die Summen, die aufgebracht werden mußten, zwischen 5 und 10 Pfund (3).

Nur wenige Männer sind in der wirtschaftlichen Lage, eine solche "Investition" durch eine Scheidung einzubüßen oder durch die rasche Bereitstellung einer neuen Brautgabe eine andere Frau zu heiraten. Die Sanktionen, die ein Mann anwenden kann, um eine Frau dazu zu bringen, mit der Scheidung einverstanden zu sein, sind denen bei den Hausa vergleichbar. Allerdings verfehlen sie bei den Nupe-Frauen unter Umständen völlig ihre Wirkung. Denn diese können sich solchen Sanktionen dadurch entziehen, daß sie auf ausgedehnte Handelsreisen gehen und gleichzeitig noch ihren Reichtum mehren (4).

Nur sehr wohlhabende Männer und solche, die an der Spitze der Statusskala stehen, können gegen die eheliche

---

(1) Yeld 1961 MA : 262; vgl. Hausa S. 5 f, 8 f
(2) Nadel 1961 : 31; Yeld 1961 MA : 250
(3) Nadel 1961 : 350
(4) Yeld 1961 MA : 250

Untreue ihrer Frauen vorgehen. Sie können es sich leisten, auf die Rückzahlung der Brautgabe zu verzichten. Wegen der starken finanziellen und sozialen Position dieser Männer sind ihre Frauen "the only example of unimpaired marital fidelity in Bida" (1). Frauen, die durch Unfruchtbarkeit dem Ideal der Ehe, die Nachkommenschaft zu sichern, nicht gerecht werden können, sehen sich Diskriminierungen ausgesetzt. Eine solche Frau trifft das Urteil der Gesellschaft, eine "worthless woman" zu sein (2), für die die Tätigkeit des "itinerant trader" offensteht. Diesen Händlerinnen wird eine negative moralische Einstellung und die Ausübung der Prostitution nachgesagt (3).

Handwerke

Die Nupe-Frauen praktizieren weniger den Handel in seinen verschiedenen Formen als handwerkliche Tätigkeiten. Diese sind entweder standortgebunden oder werden von bestimmten sozialen Gruppen ausgeführt. Zu diesen Handwerken gehören die Indigofärberei, Töpferei und Weberei. Mit Ausnahme der Produktion von Schibutter, bei der die Frauen auf die Kooperation der Männer angewiesen sind, weil diese allein die für die Veredelung notwendigen Öfen zum Rösten bauen, sind die anderen genannten handwerklichen Tätigkeiten allein in den Händen der Frauen (4). Zu diesen muß außerdem die Herstellung von Nahrungsmitteln für den Verkauf auf dem Markt hinzugerechnet werden sowie das Friseurhandwerk.

Die Töpferei konzentriert sich an den Orten, die am Kaduna-Fluß liegen. Zwischen diesen Orten und dem wirtschaftlichen Zentrum der Nupe, der Stadt Bida, hat sich ein regelmäßiger Handel entwickelt. Hier hat der ausgezeichnete Ton vom Kaduna-Fluß bei den

(1) Nadel 1961 : 153
(2) Nadel 1961 : 154
(3) Nadel 1952 : 21; vgl. S. 62
(4) Nadel 1961 : 295

Töpferinnen der Stadt, die dort ansässig sind, einen sicheren Markt. Es werden Töpfe unterschiedlicher Größe und Form entsprechend ihrem Verwendungszweck hergestellt. Aus diesem Handwerk hat sich als Besonderheit die Aufbereitung des Rohmaterials zur Herstellung von Mosaikfußböden entwickelt. Die Auslegung von Mosaikfußböden wird von den Nupe geheimgehalten; sie sprechen von "the secret of the technique" (1). Die Kenntnisse, die mit diesem speziellen Handwerk verbunden sind, bleiben auf die Frauen aus drei bestimmten "Compounds" beschränkt, die im Viertel der Glashandwerker liegen. Das Besondere an ihrer Fertigungsweise ist, daß sie innerhalb des Arbeitsganges eine Töpferscheibe einfachster Art verwenden (2).

Das Weberhandwerk ist nicht standortgebunden, sondern eher klassengebunden; denn nur die Frauen der Oberschicht weben. Ihre Männer sind in der wirtschaftlich günstigen Position, ihnen im Haushalt Bedienstete zur Verfügung zu stellen. Auf diese Weise werden die Frauen von der täglichen Hausarbeit befreit. Durch die Entlastung erhalten die Frauen genügend Freizeit, um sich diesem höchst arbeitsintensiven Handwerk zu widmen. Nur bei größtmöglicher Investition an Arbeitskraft ist es so gewinnbringend, daß es einem Vergleich mit den Handwerken der Männer standhält. Will man eine Kalkulation aufstellen, so muß man davon ausgehen, daß das Rohmaterial für ein großes Tuch mit Verzierungen 5 sh kostet; die Arbeitszeit pro Stück beträgt 30 Tage. Für ein einfaches Stück Tuch der gleichen Größe benötigt man jedoch nur die Hälfte der Zeit. Der Verkaufspreis bewegt sich für ein verziertes Tuch zwischen 10 und 15 sh, was einem täglichen Verdienst von 2 bis 3 d gleichkommt (3).

---

(1) Nadel 1961 : 296
(2) Nadel 1961 : 196
(3) Nadel 1961 : 197

III. DER HANDEL

Die größten Aktivitäten entwickeln die Nupe-Frauen im Handel. Das gilt grundsätzlich sowohl für die Frauen auf dem Land als auch für die in der Stadt. Ihre Chancen jedoch sind unterschiedlich verteilt. Die Händlerin auf dem Land ist in der Regel weniger mobil und hat ein anderes Warensortiment anzubieten als eine Händlerin aus der Stadt.

Die Frauen, die auf dem Lande wohnen, besuchen in der Regel die Märkte, die 6 bis 10 Meilen im Umkreis von ihrem "Compound" abgehalten werden (1). Die meisten Siedlungen halten Markt nur an dem dafür festgelegten Tag. In den größeren Dörfern wird gelegentlich vor allem der Handel mit Nahrungsmitteln über den dafür vorgesehenen Tag hinaus fortgesetzt (2). Gewöhnlich ist die Frau in einem landwirtschaftlichen Haushalt mit den täglichen Pflichten wie der Herstellung von Nahrungsmitteln, dem Heranbringen von Wasser und Brennholz oder mit der Beaufsichtigung der Kinder so ausgefüllt, daß sie den Handel nur nebenberuflich betreiben kann (3). Sie kommt in ihren Unternehmungen nicht über den lokalen Handel hinaus. In erster Linie betätigt sie sich als Zwischenhändlerin oder Händlerin der Produkte ihres Ehemannes. Dabei handelt es sich um cash crops, Überschüsse anderer landwirtschaftlicher Erzeugnisse und handwerkliche Produkte. In welcher Form sie den Verkaufsvorgang abwickelt, hängt von ihren finanziellen Mitteln ab. Wenn sie nur über ein geringes Eigenkapital verfügt, betätigt sie sich als Vermittlerin im Handelsgeschäft, indem sie die Waren, die ihr Mann ihr nach und nach übergibt, verkauft.

---

(1) Nadel 1961 : 321
(2) Nadel 1961 : 322
(3) Nadel 1961 : 321

Nicht selten besucht sie mehrere Märkte, um den besten Preis zu erzielen. Wenn sie auf Provisionsbasis für ihren Mann handelt, dient der von ihr erhandelte Preis ihrem Mann als Maßstab für die Höhe der Geldsumme, die er ihr überläßt. Diese Summe besteht nicht nur aus der Provision, sondern auch aus einem zusätzlichen Geldgeschenk. Fällt das Geldgeschenk höher aus, als nach dem Umsatz nötig wäre, will der Mann damit seine Achtung vor ihren händlerischen Fähigkeiten zum Ausdruck bringen. Der Mann ist gewöhnlich nicht in der Lage, die Preissituation auf den verschiedenen Märkten zu prüfen und muß sich daher auf die Angaben der Frauen verlassen. Die Ausnutzung dieses Informationsrückstandes durch die Frauen zur Aufbesserung des eigenen Verdienstes wird von den Männern erwartet und als legitim anerkannt.

Wenn die Frau über ein eigenes ausreichendes Kapital verfügt, kauft sie die Ernte ihres Ehemannes auf, um sie in ihrem eigenen Vorratsspeicher zu lagern. Sobald der Preis im Laufe des Wirtschaftsjahres steigt, beginnt sie die Ware in kleinen oder größeren Mengen abzusetzen. Wenn der Bauer die Hilfe seiner eigenen Frau im "Compound" bei der Vermarktung nicht in Anspruch nehmen will, bleibt er auf die Hilfe anderer Frauen angewiesen. Diese sind professionelle Händlerinnen und kaufen bevorzugt Reis, Kolanüsse und Palmkerne auf, wenn im "Compound" keine Frau wohnt, die aus letzterem Produkt Palmöl gewinnen kann (1).

Im Gegensatz zu den Frauen, die an den landwirtschaftlichen Haushalt gebunden sind, widmet sich die professionelle Händlerin ganztägig ihren Geschäften. Sie ist auf allen großen Märkten des Landes und auf den verschiedenen Märkten der Stadt Bida anzutreffen. Nadel machte die Erfahrung, daß Händ-

(1) Nadel 1961 : 254

lerinnen aus einem Umkreis von 50 Meilen sich auf einem der Bida-Märkte, Kache, eingefunden hatten. In Kutigi trafen Händlerinnen aus dem 30 Meilen entfernten Lemu ein, die Töpfe aus dem Gbari-Land anboten, das wiederum 50 Meilen entfernt in nördlicher Richtung liegt (1).

Die Frauen der Fischer bringen mit kleinen Kanus den geräucherten Fisch zu den Märkten entlang der Wasserstraßen. Er wird entweder von Großhändlerinnen von dort ebenfalls mit Booten weitertransportiert, zwischendurch verkauft und direkt in die Hauptstadt gebracht. Schon während des Aufenthaltes von Nadel umgingen die Frauen die Zwischenhändler und brachten ihren Fisch selber auf die Märkte von Ilorin und Ibadan. Der Chef von Ogudu drückte die Situation so aus: "the women have begun to understand (lit. 'have seen light')" (2).

1. Händlerinnentypen, Warenangebot, Motivationen

Am Warenangebot selbst läßt sich nicht eindeutig ablesen, welchen Händlerinnentyp man vor sich hat. Obwohl Überschneidungen vorkommen, konnte Nadel feststellen, daß Frauen, die Getreide, Reis, Kuka, roten Pfeffer, Yams und gekochte Nahrungsmittel verkaufen, in der Regel Gelegenheitshändlerinnen waren, die die Produkte ihrer Ehemänner anboten. Nur bei den Frauen, die geräucherten Fisch, Tabak und verschiedene Güter aus der Stadt Bida zum Verkauf auslegten, konnte man mit Sicherheit davon ausgehen, daß es sich um hauptberuflich tätige Händlerinnen handelte (3).

Der Entschluß, als unabhängige, hauptberuflich tätige Händlerin zu arbeiten, wurde mit der steigenden Einfuhr europäischer Güter gefördert. Diese Waren, die vom Konsumenten als hochwertige Produkte

(1) Nadel 1961 : 321
(2) Nadel 1961 : 322
(3) Nadel 1961 : 324, 333

angesehen werden, lassen sich sehr schnell umsetzen und garantieren einen sicheren Gewinn. Sie werden in Kleinstmengen den Kunden angeboten zu Preisen, die von den einkommensschwachen Gruppen, wie Bauern und kleinen Handwerkern, gezahlt werden können. Der gering erscheinende Preis erweist sich dennoch als relativ hoch, denn die Profite der Händlerinnen erreichen ca. 100%.

Dieser Kleinsthandel sieht an einem Beispiel konkret so aus: Eine Dose mit 50 Zigaretten kostet 1 sh, eine Zigarette wird für 0,3 d verkauft, wodurch sich für die Gesamtmenge ein Gewinn von 3 d ergibt. Aus einem Kästchen mit 50 Streichhölzern, die 1 d kosten, werden 5 Stück für 0,2 d verkauft, was einen Profit von 0,8 d auf einen Penny ergibt. Wenn ein 4 Gallonen-Behälter Paraffin 7 sh 6 d kostet und entsprechende Mengen für 6 d verkauft werden, ergibt sich eine Mehreinnahme von 8 sh (1).

2. Das Kreditsystem

Kredite bei europäischen Handelsfirmen auf die erhaltenen Waren aufzunehmen, ist in Bida eine verbreitete Praktik (2). Nicht selten haben Händler und Händlerinnen bis zu 200 Pfund in ihren Kreditbüchern stehen. Da die Verkäufer gezwungen sind, die Kredite zurückzuzahlen, bedienen sie sich Kalkulationsformen, die auch aus anderen Gebieten Westafrikas bekannt sind: Die Ware wird mit Verlust verkauft, um in den Besitz von Bargeld zu gelangen. Dadurch sieht sich die Händlerin in die Lage versetzt, andere Güter zu kaufen, die dann an anderen Orten mit Profit verkauft werden. Eine Händlerin in Bida hatte auf Kredit mit dreimonatiger Laufzeit für 3 Pfund Stoff eingekauft. Sie verkaufte ihn für 2 Pfund und investierte das Bargeld in Baumwolle. Diese kaufte sie oftmals zu niedrigsten

(1) Nadel 1961 : 327; 1 Gallone = 4,54 l
(2) vgl. auch Teil II 333, 345 ff

Preisen ein, weil sie die Not der Bauern ausnutzen konnte, die Bargeld benötigten, um ihre Steuern bezahlen zu können. Diese Ware verkaufte sie schließlich an ihre Handelsfirma zu einem Preis, der ihre Schulden tilgte und ihr zusätzlich einen Gewinn von einem Pfund einbrachte (1). Die Händlerin profitierte einmal durch eine saisonbedingte Geldknappheit vor der Ernte und durch das Preisgefälle zwischen Land und Stadt. Das unterschiedliche Preisniveau kann an wenigen Beispielen verdeutlicht werden. Ein Bund Getreide, das auf dem Land für 6 d verkauft wird, erzielt einen Preis von 8 d in Bida. Wenn der Höchstpreis für Getreide auf dem Land bei 10 d liegt, steigt er in Bida entsprechend auf 1 sh 2 d; 10 Stück Yams erzielen einen Preis von 6 d, der in der Stadt auf 9 d anwächst (2).

Vereinigungen, die den "rotating credit associations" (3) entsprechen und von Nadel als "saving organizations" (4) bezeichnet werden, sind unter den Nupe-Händlern, aber auch unter anderen Berufsgruppen, wie Handwerkern und unter Frauen von Bauern und Lehrern nicht unbekannt. Je nach der Anzahl der Mitglieder wird eine festgelegte Summe in einem abgesprochenen Zeitraum hinterlegt. Die Verteilung des so angesammelten Kapitals wird dem Vorsitzenden überlassen und folgt keiner festen Regel (5). Ein in Finanzschwierigkeiten geratenes Mitglied kann bevorzugt berücksichtigt werden. Der Vorteil dieser Sparvereinigung liegt darin, daß dem einzelnen Angehörigen bei der Auszahlung eine Summe zur Verfügung steht, für die er Wochen und Monate zu sparen hätte, wenn er sie, auf sich allein gestellt, aufbringen müßte. Frauen werden

(1) Nadel 1961 : 328
(2) Nadel 1961 : 316, bezogen auf 1936
(3) vgl. S. 130, 215, 345 ff
(4) Nadel 1961 : 372
(5) Nadel 1961 : 371

als besonders geeignet für den Posten des Organisators einer solchen Vereinigung angesehen. Eine auf diesem Gebiet besonders erfolgreiche Frau traf Nadel in Bida. Wir wissen über sie nur, daß sie selbst nicht in Bida lebte und jeden Freitag ein junges Mädchen in die Stadt schickte, das die fälligen Gelder einsammelte(1).

In anderen Regionen des Nupe-Landes haben sich die "saving organizations" wenigstens nicht zur Zeit der Untersuchungen von Nadel überzeugend durchsetzen können. Statt dessen hat sich dort eine andere Form des"Gelderwerbs", die der Anleihe, als stärker erwiesen. Sie findet zwischen Ehepartnern statt. Da die Frauen durch ihren Handel immer über Bargeld verfügen, können sie den Männern jederzeit etwas leihen. Die Männer geraten auf diese Weise in eine wachsende finanzielle Abhängigkeit von ihren Frauen (2).

3. Das Startkapital

Das Startkapital für den Aufbau eines Geschäftes kann die Frau sich erarbeiten, indem sie die Güter ihres Mannes auf Kommissionsbasis verkauft (3). Eine andere Möglichkeit besteht darin, durch eine Erbschaft die notwendigen Voraussetzungen zu erhalten; denn alles bewegliche Eigentum der Mutter wird der Tochter übergeben.

Der gewöhnlichste Weg, zu einem Startkapital zu kommen, ist zugleich mit einem Sozialisationsprozeß verbunden, der auch eine Lehrlingszeit für den Handel einschließt. Er beginnt bei den Mädchen zwischen dem

---

(1) Nadel 1961 : 372
(2) Nadel 1961 : 373, Untersuchungen: 1934, 1935/36
(3) vgl. S. 55 f, 76, 189
Um die Jahrhundertwende verfolgten die Nupe-Frauen folgende Geschäftspraktiken: Sie hielten 1/4 der Einnahmen zurück, die sie durch den Verkauf der Produkte ihrer Ehemänner erzielten. Das war allgemein bekannt, wurde aber nicht diskutiert. Temple fand folgende Erklärung: "Wenn ein Mann ein so ehrliches Weib hat, daß sie ihm alle Einnahmen, die sie durch den Verkauf seiner Früchte erzielen konnte, übergibt, ist er derart erfreut, daß er ihr ein

sechsten und achten Lebensjahr. Sie imitieren dann ihre Mütter, indem sie unbedeutende Dinge vor sich ausbreiten, allerdings ohne die lauten Anpreisungen nachzuahmen. Mit 12 oder 15 Jahren läßt sich schon eine deutliche Arbeitsteilung zwischen Mutter und Tochter auf dem Markt erkennen. Das Mädchen vertritt entweder seine Mutter, wenn diese vorübergehend ihre Warenkörbe verläßt oder wandert mit einigen Artikeln über den Markt und durch die angrenzenden Straßen, während die Mutter auf ihrem angestammten Platz auf dem Markt bleibt. Mit 14 bis 16 Jahren ist das Mädchen soweit in die Handelsmechanismen eingeweiht, daß sie ihren eigenen Geschäften erfolgreich nachgehen kann. Das Anfangskapital, das entweder aus etwas Geld oder aus Naturalien besteht, erhält sie von ihrer Mutter (1).

4. Prostitution

Anders als bei den Hausa wurde die Prostitution, so beobachtete Nadel, nicht als berufliche Tätigkeit schlechthin ausgeübt. Bordelle waren unbekannt. Allerdings wurde den Kolanuß-Händlerinnen des Abendmarktes von Bida nachgesagt, daß sie gleichzeitig Prostituierte seien und gegen ein Entgeld, das zwischen 6 d und 1 sh schwankte, zur Verfügung standen (2).

---

großes Geschenk macht. Auf diese Weise ist er mit seinem Geld nicht besser dran als wenn die Frau von vorn herein einen Teil zurückgehalten hätte". Temple 1914 : 265

(1) Nadel 1961 : 331

(2) Frobenius beschrieb die Situation der Prostituierten wie er sie sah und traf folgende Unterscheidung: "Karua" oder "lustige Dirnen" hielten sich in der Nähe des Marktes auf. Es handelte sich um Mädchen oder arme Frauen, deren Männer oft monatelang auf "Kauffahrt" waren und "Armut und Keuschheit halten auch hier so schwer, so sehr schwer Freundschaft" (S. 68). Ihnen standen die "gemeinen Frauenzimmer im Sinne von Huren unserer Großstädte" (S. 67) gegenüber, die sich im Karawanenlager vor der Stadt herumtrieben; Frobenius 1912, II

Nadel konnte feststellen, daß eine enge Verbindung hauptsächlich zwischen den Frauen im Fernhandel und der Prostitution bestand. Die vorhandenen negativen Vorurteile der Männer beziehen sich vor allem auf die Frauen der Stadt, um zugleich die Moralvorstellungen der Frauen in den ländlichen Siedlungen zu loben. Die Kritik der Männer bezieht sich vor allem auf das unverhältnismäßig starke Anwachsen der Prostitution unter den Händlerinnen in der neueren Zeit. Sie betrifft die Tatsache der Prostitution an sich nicht; denn die sexuelle Freiheit der Händlerinnen wurde als Tatsache akzeptiert (1). An den bedeutenden Handelsplätzen fand sich immer eine Minderheit von Frauen aus den ländlichen Gebieten ein, die sich entschlossen hatten, den Weg der "loose women traders" (2) zu gehen. Mit "loose women traders" sind die Frauen gemeint, die sich oft wochen-, monate- oder sogar jahrelang an den Straßen und in fremden Dörfern von ihren Familien getrennt aufhalten.

Der Mann sieht sich außerstande, eine Kontrolle über die Frauen auszuüben. Er stellt auch keine Fragen über ihr Leben während ihrer Handelsreisen. Weiblicher Handel und Immoralität gehen in der Gedankenwelt der Nupe eine Symbiose ein. Das Geld, das Frauen in einer fremden Siedlung durch Prostitution neben ihrer Handelstätigkeit verdienen, wird auch von den ansässigen Leuten als ebenso ehrlich erworben betrachtet wie das durch den Handel selbst (3).

Diese Mischung von Handel und Prostitution und die ambivalente Haltung der Nupe-Männer betraf ursprünglich nur die unfruchtbaren Frauen oder die wenigen, die das gebärfähige Alter überschritten hatten; denn ihnen war der Fernhandel vorbehalten. Damit erfuhr

---

(1) Nadel 1961 : 333
(2) Nadel 1961 : 155
(3) Nadel 1961 : 333

diese Handelssparte eine gewisse zahlenmäßige Einschränkung, die heute nicht mehr gilt. Nun sehen sich nahezu alle Frauen in die Lage versetzt, über mehr flüssiges Kapital zu verfügen als die Männer, wenn sie sich am Handel beteiligen. Die Männer müssen hilflos zusehen, wie Mütter aus diesem Grund ihre Kinder zurücklassen oder sich überhaupt weigern, Kinder zu bekommen. Diese psychologischen Spannungen finden ihren Ausdruck in dem Witchcraft-Konzept der Nupe und artikuliert sich in Vorurteilen (1).

IV. STELLUNG IM ÖFFENTLICHEN UND RELIGIÖSEN BEREICH

Im traditionellen politischen System der Nupe waren die Frauen mit drei bedeutenden Titeln vertreten; Nimwoye, Sagi und Wogo. Gewöhnlich wurden diese Ämter von den weiblichen Angehörigen des Königs übernommen, die im Alter von 40 bis 50 Jahren waren. Die Forderung, unverheiratet zu sein, wurde nach der Eroberung durch die Fulani aufgegeben, da der Islam den Status der unverheirateten Frau nicht kennt. Außerdem wurden von den islamischen Eroberern nur zwei Titel beibehalten: Sagi und Niyone, die auch an verschiedene königliche Häuser gebunden sind.

Der Einfluß privilegierter Frauen hat sich inzwischen gewandelt. Sie hatten nach der Tradition eigene Truppen, die aus Sklaven und Leibeigenen bestanden, sie verwalteten aber auch Lehen und besaßen Land. Die politische Komponente dieser Positionen wurde eingebüßt, erhalten blieb die Autorität, die diese Frauen unter den weiblichen Angehörigen der vornehmen Familien, auch auf dem Land, besaßen. Vor allem werden Streitigkeiten unter den Frauen der vornehmen Familien von ihnen geschlichtet.

---

(1) Nadel 1952 : 18-29

Die sozial niedrigeren Schichten von Bida haben ebenfalls einen weiblichen Titelträger: die Sonya, deren Funktionen dem Sagi-Titel der königlichen Frauen vergleichbar ist. Die Trägerin des Sonya-Titels schlichtet Streitigkeiten unter ihresgleichen und übergibt nur schwerwiegende Fälle an die über ihr stehende "Sagi". Die "Sonya" organisiert und beaufsichtigt die öffentlichen Aufgaben, die in Gemeinschaftsarbeit von den Frauen geleistet werden. Zugleich hat sie die Oberaufsicht über den Markt in Bida. Auch heute noch beaufsichtigt sie als offizielles Mitglied der Nupe-Administration gegen ein geringes Entgeld sowohl den Markt als auch die öffentlichen Arbeiten der Frauen.

Diese Positionen sind nicht auf die soziale Struktur der Stadt Bida beschränkt, sondern finden sich in jedem Dorf. In jeder Siedlung wählen die verheirateten Frauen aus ihrer Mitte eine Vertreterin, die gewöhnlich 50 Jahre und älter ist und den Titel Sagi erhält. Sie wird von den Händlerinnen am meisten geachtet und ist selbst die fähigste in diesem oder einem anderen Beruf (1). Wie die "Sonya" in Bida berät die Trägerin des Sagi-Titels auf den Dörfern die Frauen, organisiert auch ihre Gemeinschaftsarbeiten und erhält kleine Geschenke aus den geschäftlichen Transaktionen, die die Frauen durchführen (2).

---

(1) Nadel 1954 : 168 f
(2) Nadel 1961 : 147 ff

DIE TIV

I. WIRTSCHAFTLICHER ÜBERBLICK

Intensive Kontakte mit den Europäern haben auch im Tivland zu durchgreifenden Veränderungen geführt. Die Tiv haben - im Vergleich zu den bisher vorgestellten Gruppen - eigenständige Verstehenskategorien bezüglich des Marktes und des Handels entwickelt. Ein weiter Schritt über die Subsistenzwirtschaft hinaus gelang ihnen mit der Einführung einer einheitlichen Geldwährung und eines cash crop (1). Dennoch bleibt die Subsistenzwirtschaft die Grundlage des wirtschaftlichen Lebens der Tiv (2).

Nach Bohannan läßt sich die wirtschaftliche Situation der Tiv nach drei Bereichen unterscheiden: Zum ersten Bereich gehören die von den Tiv in der Landwirtschaft produzierten Nahrungsmittel, außerdem werden Kleinvieh und Haushaltsgegenstände hier eingeordnet. In den zweiten Bereich sind die wirtschaftlichen Aktivitäten einzuordnen, die das Streben nach Prestige unterstützen. Sie finden im Rahmen von Zeremonien und im Marktsystem statt. Der dritte Bereich wird so charakterisiert: "The supreme and unique sphere of exchangeable values for the Tiv contains a single item: rights in human beings other than slaves, particularly rights in women" (3). Diese drei Bereiche zusammengenommen machen die "multi-centric economy" der Tiv aus (4). Allerdings gilt diese Aussage, die Bohannan noch für eine Vielzahl anderer ethnischer Gruppen in einem prämonetären Stadium annimmt, für die Tiv nur noch im begrenzten Maße.

---

(1) Bohannan 1967 : 131
(2) Bohannan, L.u.P. 1957 : 613
(3) Bohannan 1967 : 126
(4) Bohannan 1967 : 124

1. Wertvorstellungen im Wirtschaftskonzept

Erwähnenswert an dieser Abstrahierung ist, daß jeder Bereich durch unterschiedliche moralische Wertvorstellungen charakterisiert werden kann (1). Diese Wertungen lassen sich am Beispiel des zweiten Bereichs am besten verdeutlichen: In diesem Bereich, in dem das Prestige eine hervorragende Rolle spielt, bediente man sich eines für diesen Rahmen allgemein gültigen Geldmittels, der Metallstäbe. Diese Metallstäbe im Handel mit Nahrungsmittel zu erwerben, wird von den Tiv positiv bewertet. Wenn man sie aber gegen Nahrungsmittel eintauschen will, fällt das Urteil sehr negativ aus, denn "it is good to trade your cows or brass rods for a wife, but very bad to trade your marriage ward for cows or brass rods" (2). Nach der Auffassung der Tiv gilt eine geschäftliche Betätigung nur dann als positiv, wenn der zu investierende Gegenstand jeweils in einen höheren Bereich überwechselt (3).

Auf dem Hintergrund dieser Wertvorstellungen und dem an ihnen orientierten wirtschaftlichen Verhalten entwickelte Bohannan ein Begriffspaar: "Conveyance" und "Conversion". Über "conveyances" ist der Austausch von Gegenständen innerhalb einer Kategorie zu verstehen, während "conversions" sich auf den oben genannten Wechsel der Güter von einem Bereich in den anderen bezieht. Entsprechend sind die moralischen Aspekte verteilt: während sich der Austausch unter "conveyance" Verhältnissen neutral im Sinne der Tiv-Moral abwickelt, ist "conversion" mit einer "strong moral quality" behaftet (4).

Diese Überlegungen gelten auch für die wirtschaftlichen Interessen der Tiv-Frauen, die sich nur

(1) Bohannan 1967 : 124
(2) Bohannan 1955 : 64
(3) Bohannan 1955 : 64, hier geht offensichtlich 2. und 3. Bereich ineinander über.
(4) Bohannan 1955 : 65

auf den ersten Bereich, die Subsistenzwirtschaft beschränken. Ihre landwirtschaftlichen und händlerischen Tätigkeiten verbleiben im Rahmen der "conveyance" Kategorie. Denn sie verkaufen Handelsgüter, um andere Güter, die der gleichen Kategorie angehören, einzukaufen. Konkret kann eine Handelskette so aussehen: eine Frau bietet ein Nahrungsmittel zum Verkauf an, um eine andere Frucht zu kaufen. Sie kann aber auch den Gewinn dazu verwerten, ein Lendentuch für sich selbst oder auch Gegenstände für ihre Kinder zu erwerben (1).

2. Geld- und Marktwirtschaft

Die Geldwährung ist in ihrer allgemeinen Gültigkeit akzeptiert, wenn auch das Mißtrauen gegenüber dem Geld als Wert noch nicht ausgeräumt ist.

Mit der Übernahme der Verwaltung durch die britischen Beamten wurde ein Steuersystem eingeführt. Das jährliche Steuergeld wird durch den Verkauf des cash crop Sesam (sesamum indicum) aufgebracht (2). Abnehmer sind nicht nur die Handelsgesellschaften, die nach der Befriedung ins Land kamen, sondern auch Ibo- und Hausa-Händler (3).

Die Eigenversorgung der Tiv wird durch die ständigen Aufkäufe der Nahrungsmittel von diesen fremden Händlern gefährdet. Diese kritische Lage konnte auch nicht durch die Vergrößerung der Anbauflächen gemildert werden (4). Auch die Versuche der Tiv-Autoritäten, diesem Ausverkauf Einhalt zu gebieten, sind fehlgeschlagen (5). Diese Versuche hatten zum Ziel, die fremden Händler zu diskriminieren, aber auch den eigenen Frauen zu verbieten, überhaupt Nahrungsmittel zu verkaufen. Die Frauen ihrerseits ließen sich nicht hindern, in ihrem traditionellen Handelsbereich tätig zu bleiben.

---

(1) Bohannan 1955 : 68
(2) Bohannan 1967 : 131
(3) Bohannan, P.u.L. 1957 : 617; Bohannan 1967 : 131
(4) Bohannan 1967 : 134
(5) Bohannan 1967 : 134

Nach der moralischen Auffassung der Tiv-Gesellschaft begeht eine Frau schließlich so lange keinen unrechten Handel, wie der Absatz von Nahrungsmitteln eine gewisse Grenze nicht überschreitet. Um welche Grenze es sich dabei handelt, ist aus den vorhandenen Angaben nicht zu entnehmen (1).

Der Versuch, die Frauen am Vertrieb von Nahrungsmitteln zu hindern, hat ihren Handel nicht einschränken und gefährden können. Eine Gefahr für ihre händlerischen Tätigkeiten ging jedoch von den "semi professional traders" aus (2), die zuerst mit der neuen Währung wirtschafteten. Es handelte sich bei diesem um junge Männer, die sich darauf konzentrierten, Getreide zu kaufen und zu verkaufen. Auch Frauen beteiligten sich auf diese Weise am Handel mit Getreide und Yams, jedoch in bescheidenerem Rahmen. Der Mechanismus, der diesem Geschäft zugrunde liegt, ist bereits bekannt: die jungen Händler, Männer oder Frauen, kaufen kleine Mengen auf - oftmals im Wert von 2 bis 3 Pennies - und zwar bei den Frauen auf den Märkten. Sie sammeln diese Mengen, lagern sie und bieten sie anschließend einem Mittelsmann an, oder bringen sie selbst auf den Markt. Ibo- und Hausa-Händler sind hauptsächlich ihre Kunden.

II. DER "COMPOUND"

Die wirtschaftliche Grundlage findet die Tiv-Frau im "Compound" ihres Ehemannes. Jede verheiratete Frau hat Anspruch auf ein Stück Land von einer Größe, die es ihr ermöglicht, sich selbst und ihre Kinder von den Erträgen zu ernähren. Versäumt es ein Ehemann, diesen Anspruch zu erfüllen, wird er von seiner Frau verlassen und verwirkt sein Recht auf die Rückerstattung

---

(1) Bohannan 1955 : 69
(2) Bohannan 1967 : 133; Bohannan 1955 : 68

der Brautgabe. Hindert ihn eine Krankheit daran, ein Feld für seine Frau herzurichten, besorgt sein Bruder oder ein Mitglied seiner Altersgruppe die Bearbeitung des Bodens (1).

Der Ehemann kann bei der Landverteilung durch den Compound-Vorsteher nur soviel Ackerfläche erhalten, wie er zur Versorgung seiner Familie benötigt. Das Land hat eine bestimmte Größe. Damit soll verhindert werden, daß jemand durch die Bereitstellung zu großer Ackerflächen nicht mehr in der Lage ist, sich an Gemeinschaftsarbeiten zu beteiligen (2).

Jede verheiratete Frau sollte über eine eigene Hütte verfügen. Die Verwirklichung dieser Regel hängt allerdings von der Eile des Ehemannes ab, mit der er ihren Wohnbereich errichtet. Die Regel ist, daß jede Seniorin, besonders dann, wenn sie schon eine Schwiegertochter im Haushalt hat, über eine eigene Hütte und einen eigenen Speicher verfügt (3). Die Größe der Felder, die der Ehemann seinen Frauen einrichtet, fällt der Rangfolge der Frauen entsprechend unterschiedlich aus.

Als weitere Regel gilt, daß zuerst das Land für die erste Frau im Haushalt abgesteckt wird und zwar sehr sorgfältig. Dann folgen mit weniger großer Genauigkeit die Abgrenzungen für die übrigen Frauen des Haushalts (4).

Die Fruchtfolge richtet sich nach einem dreijährigen Zyklus: im ersten Jahr wird Yams gepflanzt; zugleich werden die Yamshügel mit Früchten wie Okra, Erdnüssen und verschiedenen grünen Gemüsen besetzt. Im zweiten Anbaujahr wird Frühhirse und Sorghum in den inzwischen eingeebneten Boden gebracht, eventuell

---

(1) Bohannan, L.u.P. 1962 : 50 f; Bohannan, L.u.P. 1968 : 81 f
(2) Bohannan, L.u.P. 1968 : 42 f
(3) Bohannan, L.u.P. 1968 : 14
(4) Bohannan, L.u.P. 1968 : 46

auch etwas Sesam, das aber in erster Linie der dritten Saison vorbehalten ist (1).

1. Reziproke Verpflichtungen von Mann und Frau in der Landwirtschaft

Die Arbeit auf den Feldern ist so verteilt, daß die Männer die schwere Arbeit übernehmen, nämlich das Roden des Bodens und Aufhäufeln der Yamshügel, während die Frauen für deren Instandhaltung sorgen. Hirse und Guinea Corn werden von den Männern angepflanzt, allerdings mit der Einschränkung, daß eine Mithilfe der Frauen erlaubt ist. Die Frauen ihrerseits sind vornehmlich für das Jäten verantwortlich (2).

Generell ernten nur die Frauen Yams, andere Knollenfrüchte und Gemüse, während sich Männer und Frauen bei der Einbringung der Getreideernte ergänzen (3). Sobald man diese Angaben noch genauer unterscheidet, zeigt sich, daß Yams und Guinea Corn der Zuständigkeit der Frauen unterliegen, während Hirse allein den Männern zur Verfügung steht. Gerade diese Frucht wird im zentralen und südlichen Tivland lebensnotwendig, wenn es gilt, die Zeit des Nahrungsmangels zu überbrücken. Die entscheidende Kontrolle über dies Nahrungsmittel liegt durch das Monopol auf diese Frucht also bei den Männern. Die Frauen haben durch die nur von ihnen ausgeübte Bierherstellung die Möglichkeit, einen begrenzten Einfluß auf die Verteilung der Hirse zu erhalten. Er bleibt jedoch gering; denn die Frauen erhalten das Getreide zum Zweck des Bierbrauens von ihrem Ehemann oder sie müssen die geringen Mengen, die von anderen Frauen auf dem Markt angeboten werden, dort kaufen.

Ähnlich,wenn auch anders motiviert, verhält es sich mit der Kontrolle, die die Frauen über Yams

(1) Bohannan, L.u.P. 1968 : 6, 98
(2) Bohannan, L.u.P. 1968 : 66
(3) Bohannan, L.u.P. 1968 : 51

und Guinea Corn ausüben. Guinea Corn wird als Nahrungsmittel nicht sehr hoch geschätzt. Im Süden der Tiv-Region spielt es kaum eine Rolle, aber es konnte sich in einigen Gebieten der nördlichen Region zu einem cash crop entwickeln (1). Den Verbrauch von Yams kontrollieren vor allem die Seniorinnen und Schwiegermütter der jungen Frauen. Ein Mann kann unter bestimmten Bedingungen aber auch eine Kontrolle über die Verwendung von Yams und Guinea Corn ausüben. Diese Situation ist dann gegeben, wenn die Frau im Falle einer schlechten Ernte die Versorgung des Haushalts noch dadurch gefährdet, daß sie zu große Mengen von diesen Früchten auf dem Markt verkauft. In normalen Zeiten kann der Mann Yams-Knollen nur als Geschenk von seiner Frau erbitten (2). Diese Menge ist nie festgesetzt, aber die Frauen lassen sie so gering ausfallen, daß die Männer nicht in die Lage kommen, durch den Verkauf der Knollen sich noch zu bereichern (3).

2. Kooperatives Verhalten zwischen den Frauen in der Landwirtschaft

Die Kooperation zwischen den Frauen eines Haushalts ist bei den Tiv nicht allein auf häusliche Tätigkeiten beschränkt, sondern findet auch im Bereich der Landwirtschaft statt. Gewöhnlich setzt sich eine "basic work group" (4) aus der Seniorin, den jüngeren Frauen und Schwiegertöchtern der Seniorin zusammen. Nach den Vorstellungen der Tiv sollte die Zahl der zusammenarbeitenden Frauen drei oder vier Personen nicht überschreiten. Gehören mehr Frauen zu einem Haushalt, bildet man lieber zwei Arbeitsgruppen. Ob die Bevorzugung kleiner Arbeitsgruppen auf den gleichen Motiven beruht, wie sie für die Arbeitsgemeinschaften der Männer bezeugt

(1) Bohannan, L.u.P. 1968 : 135
(2) Bohannan, L.u.P. 1968 : 133
(3) Bohannan, L.u.P. 1968 : 221
(4) Bohannan, L.u.P. 1968 : 70

werden, geht aus der Literatur nicht hervor. Zur Einstellung der Männer heißt es: " A large group ... encourages a man to feel that his share of the work is unimportant, whereas in a small group, he can more easily see that his efforts are vital in ensuring the food supply" (1).

Die Zusammenarbeit der Frauen, die aus verschiedenen Haushalten innerhalb eines "Compound" stammen, ist schwach entwickelt und beschränkt sich auf die Säuberung der Felder (2). Die Frauen eines oder mehrerer "Compounds" treffen sich zu diesem Anlaß zwei- oder dreimal im Jahr. Diese Arbeitsgruppen zählen oft 15 bis 20 Frauen oder auch mehr, die sich wiederum in zwei oder drei Gruppierungen aufteilen. Die Gesamtleitung hat eine ältere Frau. Alle Felder der teilnehmenden Frauen werden reihum zur Bepflanzung vorbereitet. Die Anführerin, die diese Arbeitsgruppe durch ihre Einladung zusammengebracht hat, sorgt für Essen und Bier, für Musik und Tanz (3). Auf diese Weise trägt sie zur Hebung ihres eigenen Ansehens bei (4). Es scheint nicht ausgeschlossen, daß ihre Autorität und ihr Ansehen die Größe der Gruppe mitbestimmen. Die Bereitwilligkeit der Frauen, dem Ruf einer solchen Frau zu folgen, ist ihrem Prestige förderlich. Noch Monate später wird man sie als eine "important woman" (5) bezeichnen. Gewöhnlich ist die gestellte Aufgabe in zwei Tagen bewältigt.

III. DER HANDEL

1. Standorte der Märkte

Den Frauen steht für ihre Handelstätigkeiten ein umfangreiches Netz von Märkten zur Verfügung;

---

(1) Bohannan, L.u.P. 1968 : 70 f
(2) Bohannan, L.u.P. 1968 : 70
(3) Bohannan, L.u.P. 1968 : 72
(4) Bohannan, L.u.P. 1968 : 73
(5) Bohannan, L.u.P. 1968 : 73

denn die Tiv besitzen "the most highly developed indigenous markets in the primitive world" (1). Die Analyse der Tiv-Märkte zeigt ein vielschichtiges System, das dem anderer Gruppen sehr ähnlich ist. Neben der wirtschaftlichen Ebene existiert eine politische, die von den sozialen, religiösen und juristischen Faktoren des Marktes bestimmt wird (2).

Die wirtschaftliche Ebene ist nach Feststellung der Autoren weniger vielschichtig als die politische. Sie wird durch die geographische und verkehrstechnische Lage der Märkte bestimmt (3). Als soziales Element ist auf dieser Ebene die Identifizierung der Tiv mit dem in ihrer unmittelbaren Nachbarschaft liegenden Markt zu nennen. Nachbarschaft ist in diesem Zusammenhang nicht allein geographisch gemeint, sondern auch auf die Lineage bezogen. Der Beziehung von Lineage und Markt wird eine solche Bedeutung zugemessen, daß ein geographisch näher liegender Marktplatz ignoriert und statt seiner ein entfernt liegender Handelsflecken aufgesucht wird, weil zu ihm die sozialen Bindungen durch die ansässige Lineage überwiegen (4).

Zur Organisation der Marktregionen ist zu sagen, daß über das Lineage-System hinaus Marktzyklen mit einem fünftägigen Ablauf bestehen. Er gilt auch für Marktringe.

2. Markttypen

Wenn man den Waren- und Besucherverkehr als Kriterien nimmt und die Varianten vernachlässigt, lassen sich wenigstens drei Markttypen unterscheiden. Die Basis bilden die Buschmärkte (5), die in

(1) Bohannan, L.u.P. 1957 : 613
(2) Bohannan, L.u.P. 1957 : 613
(3) Bohannan, L.u.P. 1957 : 614 f
(4) Bohannan, L.u.P. 1957 : 616
(5) Bohannan, L.u.P. 1957 : 618

anderen Abhandlungen in bezug auf die Tiv-Märkte auch "feeder markets" (1) genannt werden. Zu diesen Plätzen, die zu klein sind, um in eine Marktwoche mit einem fünftägigen Zyklus eingegliedert zu werden, kommen überwiegend Frauen. Diese Orte werden wohl nicht zu Unrecht "women's markets" genannt (2). Hier treffen sich möglicherweise nur fünf Menschen für zwei bis drei Stunden, um geringe Mengen an Nahrungsmitteln zum Verkauf anzubieten. Ihre Aktivitäten bewegen sich im Rahmen des lokalen Handels (3), und erst die Händlerinnen, die diese geringen Angebote aufkaufen, gehen über diese Form des lokalen Handels hinaus. Sie orientieren sich an etwas größeren Märkten oder "bulking centres" (4) bzw. "bulking stations" (5), die auf dem "subsistence trade" (6) basieren. Einige dieser Marktorte sind spezialisiert, wie z.B. der Ticha-Markt in Mba Duku, der sein Handelsleben auf die Vermarktung von Reis stützt. In der Hauptsaison werden diese Zentren mittlerer Größe von etwa 500 bis 600 Besuchern frequentiert (7). Auf diesen "bulking stations" wiederum werden die Waren zu größeren Ladungen zusammengestellt und von den Händlern entweder zu Schiff oder per Lastwagen zu den Hauptzentren des Handels transportiert (8). Diese Großmärkte werden schon durch die Vielzahl der Händler unterscheidbar. Der Tsar-Markt mag als Beispiel dienen. Auf ihm kommen alle fünf Tage zwischen 3 000 bis 5 000 Leute zusammen (9). Von diesen Zentren aus bestehen Verbindungen zu überregionalen Marktsystemen.

Aus der Zeit vor der Übernahme der Administration durch die Briten ist die Sitzordnung der Frauen

---

(1) Bohannan, L.u.P. 1968 : 216
(2) Bohannan, L.u.P. 1957 : 618
(3) Bohannan, L.u.P. 1968 : 17
(4) Bohannan, L.u.P. 1968 : 216
(5) Bohannan, L.u.P. 1957 : 617
(6) Bohannan, L.u.P. 1968 : 216
(7) Bohannan, L.u.P. 1957 : 617
(8) Bohannan, L.u.P. 1968 : 216
(9) Bohannan, L.u.P. 1957 : 617

auf den Märkten bekannt, die auch aus anderen Gebieten und für andere Gruppen belegt ist. Die Tiv-Frauen sitzen nur in der Nähe des Weges, der von ihrem Wohnort auf den Markt zuführt, damit sie bei Unruhen nicht erst den Marktplatz überqueren und sich dabei Gefahren aussetzen müssen. Zugleich läßt sich aus der Sitzordnung in verkleinertem Maßstab der Standort und die Zuordnung des einzelnen "Compound" innerhalb eines Siedlungskomplexes ablesen (1).

3. Das Warenangebot

Betrachtet man das Warenangebot im Hinblick auf die Verkaufsmengen, so ergeben sich dabei große Unterschiede. Grundsätzlich gehen nur sehr wenige Frauen ohne Waren auf den Markt, denn "it is not considered proper for women to go to market without business there" (2).
Außer mit den genannten Fruchtsorten betreiben die Frauen einen ausgedehnten Handel mit Fertigspeisen. Sie bieten zudem die Produkte an, die sie zusätzlich auf den Yamsfeldern anpflanzen. Am wichtigsten ist ein Fertiggericht, das die Tiv "akpwekpa" nennen, und das aus Erdnüssen, grünem Mais bzw. unterschiedlichen Sorten von Getreidemehl, Palmöl und Pfeffer hergestellt wird. Es wird in ein großes Blatt gewickelt und gedünstet. Zum Komplex der Fertigspeisen und Ergänzungsprodukte gehören weiterhin Chili, frische und getrocknete Gemüse, Saucen sowie Obst, der Jahreszeit entsprechend.

Die wirtschaftlichen Vorgänge, die mit der Herstellung und dem Vertrieb von Fertiggerichten in Verbindung stehen, bleiben den Tiv-Männern völlig unverständlich. Das trifft aber nicht für den Ein- und Verkauf von Yams und anderen Früchten zu, bei dem die Preisschwankungen sehr genau beobachtet und zum eigenen Vorteil ausgenutzt werden.

(1) Bohannan, L.u.P. 1968 : 221
(2) Bohannan, L.u.P. 1968 : 153

Die Produktion und der Vertrieb von Fertiggerichten werden aber vorläufig allein in den Händen der Frauen bleiben (1).

4. Das Preissystem

Die Warenmengen, die von den Frauen im Durchschnitt angeboten werden, sind gering. Viele der 500 Frauen, die auf dem Ticha-Markt, der zur Kategorie der mittleren Handelsplätze gehört, anzutreffen waren, kamen mit 3 oder 4 Yams-Knollen, die sie verkaufen wollten. Ein Sortiment konnte sich so zusammensetzen: Okra im Wert von 2 d, und zwar in Mengen von 1/2 d unterteilt; eine mittelgroße Kalebasse mit Hirse; ein Topf Öl; zwei Bananen und eine Spule mit handgesponnenen Baumwollfäden.

Für eine kleine Kalebasse mit Guinea Corn zahlt man allgemein 2 d oder 3 d (2). Der Wert der angebotenen Reismengen bewegt sich zwischen 2 sh und 3 sh (3). Reis wird von Ibo- und Udam-Frauen aufgekauft, in 40 bis 50 Pfundsäcken gesammelt und auf verschiedene Märkte transportiert (4). Nicht selten finden sich Tiv-Frauen im Auftrag ihres Ehemannes auf einem Markt ein und zwar vornehmlich, um den Verkauf von Cassava zu tätigen. Ein Mann kann seiner Frau eine umfangreiche Menge Cassava mit dem Auftrag überlassen, sie möge für ihn mit dieser Ware den Geldwert von 1 sh 3 d erhandeln. Sie selbst wird versuchen, so viel Geld wie möglich vom Käufer zu bekommen, denn alles, was die geforderte Summe übersteigt, behält sie für sich.

Es ist nur sehr schwer möglich, "korrekte" Preise im Marktsystem der Tiv zu erkennen (5). Es gibt bei den Tiv keine Autorität auf dem Markt, die den Preis festlegt, sondern er unterliegt dem Prin-

(1) Bohannan, L.u.P. 1968 : 136
(2) Bohannan, L.u.P. 1968 : 134
(3) Bohannan, L.u.P. 1968 : 152
(4) Bohannan, L.u.P. 1968 : 152 f
(5) Bohannan, L.u.P. 1968 : 154

zip von Angebot und Nachfrage. Da weder nach Maßeinheiten, nach Gewichten beispielsweise, vorgegangen wird, noch über den augenblicklich geltenden Preis ein Informationssystem besteht, gilt das "market luck" (1) allein als Orientierungshilfe. Obwohl die Tiv den Yams nicht wiegen, kommen sie dennoch bei ihren Geschäften zu einem weitgehend gleichmäßigen Preisgefüge.

Offensichtlich muß man an Markttagen mehr bezahlen als an gewöhnlichen Tagen. So bezahlt man an gewöhnlichen Tagen für eine eiserne Falle 8 sh; der Preis für denselben Gegenstand schnellt aber an einem Markttag auf 14 sh hoch (2). Nicht nur die einfache Waren- Preisrelation gemäß Angebot und Nachfrage bestimmt die Vorstellung der Tiv vom Markt, sondern es tritt auch ein psychologisches Moment hinzu. Die Tiv sagen:" 'Market' is a means of having power over other people". Darunter ist nicht nur ein wirtschaftliches Motiv zu verstehen, denn sie bemühen sich, "to get the most of their money but also to prove that they are irresistible" (3).

Tiv-Händlerinnen bedienen sich nicht der schon bekannten Sparsysteme. Eine Marktfrau investiert ihr erspartes Geld in das lebensnotwendige Mineral Salz. Sie teilt es in viele Stücke, backt sie jeweils zusammen und verkauft immer ein paar davon, wenn sie einen Markt besucht. Auf diese Weise kann sich eine Frau ein regelmäßiges Einkommen pro Marktbesuch in Höhe von 3 d oder 4 d sichern. Nicht der totale Profit ist für diese Frauen - aber auch für Männer - auf den kleinen Märkten von Bedeutung, sondern das beständige Einkommen (4).

Das Töpferhandwerk eignet sich ebenfalls dazu, einen größeren Vorrat an Waren anzulegen. Dieser kann in kleinen Mengen umgesetzt werden. Dieses

---

(1) Bohannan, L.u.P. 1968 : 155
(2) Bohannan, L.u.P. 1968 : 182
(3) Bohannan, L.u.P. 1968 : 208
(4) Bohannan, L.u.P. 1968 : 208 f

Verfahren kommt dem Bestreben nach einem regelmäßigen Einkommen entgegen.

Sobald die Handelsaktivitäten über den lokalen Handel hinausgehen, ändert sich auch die Motivation. Der Profit gewinnt an Bedeutung; eine Berechnung des Profits selbst findet aber auch dann nicht statt (1). Nur wenige Tiv haben bis zur Untersuchung im Jahre 1950 den Handel im größeren Umfang aufgenommen. Die Mehrzahl blieb "marketers" in dem Sinne "selling one's products and then buying one's requirements" (2).

IV. SOZIALER STATUS DER FRAUEN

Auch wenn die Tiv den Frauen große Achtung entgegenbringen, wie Akiga betont, so ist eine unterschiedliche Behandlung der einzelnen Frauen innerhalb einer polygynen Gemeinschaft seitens des Ehemannes nicht zu übersehen (3). Die Pax Britannica, die unter anderem den Frauen die Möglichkeit, den Ehemann zu verlassen, verschafft hat, bewirkte eine Instabitität der Heiraten von größtem Ausmaß (4). Diese Tatsache kann keineswegs als Beweis dafür angesehen werden, daß das Zusammenleben im traditionellen System für die Frauen unerträglich war. Ihr Status hatte nicht nur zum Fundament die Autorität im Haushalt, sondern auch die totale Kontrolle über die Nahrungsversorgung (5).

---

(1) Bohannan, L.u.P. 1968 : 209
(2) Bohannan, L.u.P. 1968 : 241
(3) Akiga' Story 1965 : 313 f
(4) Bohannan, L.u.P. 1962 : 76
(5) Akiga's Story 1965 : 170; Bohannan, L.u.P. 1968 : 221 f

DIE YORUBA

Kulturelle Merkmale der Yoruba

Das Siedlungsgebiet der Yoruba-sprechenden ethnischen Gruppen entspricht dem westlichen Bereich der von Buchanan und Forde getroffenen geographischen Differenzierung Nigerias.

Der Terminus "Yoruba" wird ähnlich interpretiert wie der Begriff "Hausa": "Yoruba" beinhaltet kulturelle Einheitlichkeit (1). Diese Homogenität (2) drückt sich in einer gemeinsamen Sprache, Kleidung, politischen Verwaltung und gemeinsamen rituellen Formen aus (3).

Ähnlich wie im Siedlungsgebiet der Hausa sind für die Yoruba Städtebildungen charakteristisch, von denen aus staatliche Kontrollen auf das sie umgebende Land ausgingen. Die Bewohner dieser städtischen Siedlungen fühlen sich mit ihren Heimatorten so verbunden, daß sie sich zum Beispiel als Oyo, Ijebu, Ife oder Ilesha bezeichnen (4).

Nach Lloyd hatten die Yoruba schon im vorkolonialen Afrika den höchsten Grad der Urbanisierung erreicht, wenn man die Bevölkerungszahl, Siedlungsdichte und die Differenzierung im sozialen und wirtschaftlichen Leben als Kriterien heranzieht (5).

Der überwiegende Teil der männlichen städtischen Bevölkerung ist in der Landwirtschaft tätig, zum Beispiel 70% in Ibadan. Jede Stadt verfügt in ihrer unmittelbaren Nähe über Ackerland. Je nach der Größe der Siedlungen muß ein Landwirt entsprechende Entfernungen bis zu seinem Feld zurücklegen. In den kleineren Städten ist sein Weg fünf bis sechs Meilen lang. Wenn er aber seinen "Compound" in einer Stadt wie Ibadan hat, muß er unter Umständen

---

(1) Lloyd 1965 : 551
(2) Schwab 1962 : 591
(3) Lloyd 1965 : 551
(4) Lloyd 1965 : 551
(5) Lloyd 1965 : 547

20 Meilen bewältigen. In diesem Radius erstreckt sich das bebaubare Land dieser Stadt (1). Für diejenigen, die mehr als 5 Meilen täglich zu ihren Feldern wandern, hat sich als zweckmäßig erwiesen, ein zweites bescheidenes Haus in der Nähe der Ackerflächen zu errichten. Der "Compound" in der Stadt verliert dadurch nicht seine Bedeutung; denn in ihm wohnen weiterhin die übrigen Familienmitglieder. Alle Heiratszeremonien und Totengedenkfeiern finden im städtischen "Compound" statt. Nur eine Frau nimmt der Landwirt eventuell mit sich aufs Land.

Die Erstellung neuer Straßen hat die Mobilität zwischen der Stadt und ihren landwirtschaftlich genutzten Randgebieten erleichtert und verstärkt (2).

Wirtschaftlicher Überblick

Die Einführung und Durchsetzung von Kakao als cash crop hat dazu geführt, daß sich die bäuerlichen Familien an einem überregionalen Marktsystem orientieren und nicht mehr den Regeln der Subsistenzwirtschaft allein unterliegen (3). Die Gewinne und Verluste dieses cash crop sind mit dem Welthandel verbunden und nicht selten großen Schwankungen unterworfen. Während der Kakao-Preis vor dem 1. Weltkrieg sehr günstig stand, fiel er 1930 in einigen Fällen auf 1/5 des Vorkriegspreises (4). In den folgenden Jahren stieg der Preis pro Tonne von 18 Pfund in den Jahren 1937 bis 1938 auf 170 Pfund um 1951 bis 1952 (5).

Der Kakao-Anbau hat nicht nur die Wirtschaft, sondern auch das soziale Leben verändert. Der Lebensstandard der Yoruba hat sich zu einem der

(1) Lloyd 1965 : 555
(2) Lloyd 1965 : 556
(3) Galletti, R. u.a. 1956 : 437
(4) Ward 1938 : 59
(5) Lloyd 1953 : 39

höchsten in Afrika entwickelt (1). Die Kakao-anbauende Bevölkerung ist wirtschaftlich so stabil, daß sie zu einer neuen Mittelklasse zwischen den Extremen von arm und reich geworden ist (2). Da jedoch dieser Erwerbszweig in den Händen der Männer liegt - 3 % der Arbeitsstunden entfallen für die Frauen auf diese Tätigkeit - haben die Frauen nur indirekt, zum Beispiel durch die Erhöhung des Familienbudgets, an dieser günstigen wirtschaftlichen Entwicklung einen Anteil. Der Verdienst der Frauen in der Landwirtschaft ist im Vergleich zu dem der Männer sehr gering (3). Das jährliche Nettoeinkommen der Männer kam in den fünfziger Jahren auf 89 Pfund, das der Frauen lag annähernd bei 16 Pfund (4).

Neben der Kakao-Produktion ist die Gewinnung von Palmölkernen exportorientiert. Weitere cash crops sind Erdnüsse und Baumwolle (5), die aber auch auf dem innernigerianischen Markt neben Palmöl, Kola und überschüssigen Lebensmitteln abgesetzt werden (6).

I. DAS SOZIALE SYSTEM

Die Verwandtschaftsstruktur der Yoruba-Gruppen ist nicht einheitlich. Es ist eine Zweiteilung festzustellen, die sich auch lokal unterscheiden läßt.

Die patrilineare Zuordnung dominiert unter den in den nördlichen Staaten ansässigen Yoruba von Oyo, Egba (Abeokuta), Ife und Ekiti. Die Mitglieder der Residenzgruppe leben gemeinsam in einem Stadtcompound und besitzen gemeinsam als Familieneigentum ein Stück Land außerhalb der Stadt. Die mit diesem Land verknüpften Rechte werden nur in

(1) Krapf-Askari 1969 : 3
(2) Lloyd 1952 : 39
(3) Galletti, R. u.a. 1956 : 449
(4) Galletti, R. u.a. 1956 : 558
(5) Schwab 1962 : 596
(6) Hodder, B.W. u. U.I. Ukwu 1969 : 15 f

der männlichen Linie vererbt. Diese Regel erfährt allerdings in Abeokuta eine Einschränkung, da hier Frauen mit Schulbildung, Reichtum, oder solche, die von christlichem Gedankengut beeinflußt sind, ihre Forderungen auf einen größeren Teil des väterlichen Vermögens auch mit Hilfe der Rechtsprechung durchzusetzen versuchen (1).

Im südlichen Yorubaland um Ijebu und Ondo folgt man bilinearen Regeln. Die Rechte, die sich auf das Land beziehen, können sowohl in der maternalen als auch in der paternalen Linie übergeben werden (2).

1. Der "Compound"

Da die Residenz virilokal ist, kommem in den polygynen Haushalten Frauen aus verschiedenen Lineages zusammen. Sie wohnen als Fremde im"Compound" der Verwandtschaftsgruppe ihres Mannes, der neben anderen männlichen Mitgliedern im "Compound" die Autorität über die Frauen hat. Das bedeutet nicht, daß sich eine Frau seinen Anordnungen widerspruchslos fügen muß. Ihre Beziehungen zu ihrer eigenen Verwandtschaftsgruppe brechen auch nicht bei der Heirat und nach dem Standortwechsel ab. In ihrer Ursprungsfamilie bleiben ihr gewisse Rechte erhalten, etwa Eigentumsrechte an Land, das ihr Mann nicht in Besitz nehmen kann und das bei ihrem Tod von ihren Kindern geerbt wird (3). Sobald Zeremonien anläßlich einer Heirat, bei Geburten oder Totengedenkfeiern in ihrem Elternhaus stattfinden, nimmt sie an diesen teil.

Weil Arbeitsteilung zwischen Frauen in der Hauswirtschaft eines "Compound" besteht, finden sie Zeit, ihre Aktivitäten auf die Sektoren Handwerk und Handel auszuweiten. Daher können sie sich

(1) Lloyd 1959b: 9; vgl. S. 167
(2) Lloyd 1959b: 9; ders.: 1959a : 45 f; ders.: 1963 : 35
(3) Ajisafe 1924 : 7

eine gewisse wirtschaftliche Unabhängigkeit erarbeiten, die ihre Position gegenüber der männlichen Autorität nicht selten stärkt (1).

2. Arbeitsteilung im Haushalt und in der Landwirtschaft

Es gehört zwar zu den Pflichten des Ehemannes, Frauen und Kinder in seiner Familie mit Nahrung und Kleidung zu versorgen; das bedeutet aber nicht, daß er ihre Bedürfnisse und Erwartungen immer erfüllt. Nur wohlhabende Männer sind dazu in der Lage. Gewöhnlich beschränkt sich der Ehemann darauf, zu den Hauptfesttagen (2) Kleider und Stoffe heranzuschaffen. Außerdem ist der Ehemann verpflichtet, jeder Frau einen Raum für sich und ihre Kinder innerhalb des Familiencompound zur Verfügung zu stellen.

Die Verantwortlichkeiten unter den Frauen in einem polygynen Haushalt sind so verteilt, daß die jüngeren Frauen für die Reinhaltung der Fußböden und der Küche zu sorgen haben, das Wasser heranschaffen müssen und die Kinder zu waschen haben. Die älteste Frau, im Sinne der vom Mann zuerst geheirateten Frau, ist gewöhnlich von diesen Pflichten befreit und kann sich wirtschaftlichen Aktivitäten wie einem Handwerk oder dem Kleinsthandel widmen.

Auch die übrigen Frauen müssen Zeit für derartige wirtschaftliche Unternehmungen finden, weil sie verpflichtet sind, für die Nahrungsversorgung ihrer Kinder aufzukommen und das nicht selten ohne Unterstützung des Ehemannes. Einen Teil der benötigten Nahrungsmittel erwerben sie durch die Mithilfe bei der Einbringung der Ernte von den Feldern des Mannes. Nur am Ende der Saison in der

---

(1) Lloyd, P.C. u.a. 1967 : 65, 139 f
(2) als Feste gelten: Christl. Weihnachten; muslimisch: Id al-fitr und Id al-adha

Landwirtschaft erwarten die Männer diese Unterstützung von ihnen und den Kindern (1).

Die Beschränkung auf die Erntehilfe anstelle intensiver landwirtschaftlicher Tätigkeit gilt auch unter den Frauen der Kakao-Anbaugebiete. Zusätzlich zum Transport der Ernte von den Feldern zu den Wohngebieten übernehmen sie hier noch das Aufbrechen der Hülsen der Kakao- und Kola-Früchte (2). Es sind aber auch Regionen bekannt, in denen die landwirtschaftliche Tätigkeit der Frauen eine größere Bedeutung hat. Die Region um Ondo ist dafür ein Beispiel. Zugleich wurde festgestellt, daß ein Interesse am Handel oder an handwerklichen Fertigkeiten bei den Frauen im Ondo-Gebiet nicht vorhanden ist. Die Arbeiten im Ackerbau werden hier bis auf das Umbrechen des Bodens und die Aufhäufelung der Yamshügel von den Frauen durchgeführt. Sie arbeiten aber nicht nur für die Männer, sondern pflanzen auf den vom Familienland für sie abgeteilten Feldern kleine Mengen von Baumwolle, Okra, Tomaten, Pfeffer und Zwiebeln an. Die Erträge gehören der Frau, die sie bis auf den zum Kochen benötigten Teil verkauft. Auf diese Weise kommt sie in den Besitz von Bargeld, von dem sie Kleider auch für ihre Kinder kauft (3).

Aus einer Untersuchung, bei der 776 Familien aus den Regionen von Abeokuta, Ijebu, Ibadan, Ife, Ilesha und Ondo befragt wurden, geht hervor, daß die Yoruba-Frauen in diesen Gebieten unterschiedlich intensiv in der Landwirtschaft arbeiten. In Ilesha waren es 21,4 % und in Ondo 15,5 %, die den Ackerbau als Hauptbeschäftigung nannten. In Ibadan und Abeokuta waren es 0,5 %. Entsprechend niedrig liegen die Angaben für die Kategorie Handel: 0,3 % der Frauen in Ilesha und 2,3 % in Ondo waren aus-

---

(1) Mabogunje 1958 : 31
(2) Galletti, R. u.a. 1956 : 202
(3) Galletti, R. u.a. 1956 : 76 , ca. 1950-53

schließlich im Handel tätig, während in Ibadan 44,4 % und in Abeokuta 31,1 % der Frauen sich zu dieser Tätigkeit bekannten (1).

Aufgrund des Zensus von 1952 wurde für die Stadt Ibadan folgendes Ergebnis ermittelt: 58,4 % der Frauen der urbanen Bezirke waren als Händler oder Angestellte tätig (21,5 % der Männer) und 23,8 % im ruralen Gürtel. Nahezu 1/4 der Frauen waren also im Handel tätig in einem Gebiet, dessen wirtschaftliche Basis die Landwirtschaft ist, in der insgesamt 76,2 % der Frauen beschäftigt sind (2).

3. Handwerke der Frauen

Im Handwerk spielen die Frauen eine weitaus bedeutendere Rolle als in der Landwirtschaft. Als traditionelle Handwerke der Frauen gelten die Töpferei, das Spinnen, die Färberei und die Weberei. Letzteres Handwerk wird auch von Männern ausgeübt, so in der Oyo-Region (3). Galletti und seine Mitarbeiter fanden heraus, daß sich das Interesse der Frauen in der Ondo-Region auf die Weberei und die Spinnerei konzentriert, während in Abeokuta die Färberei dominiert.

Gewöhnlich wird die Weberei als Nebenbeschäftigung betrieben. Vorrangiges Motiv ist nicht die Möglichkeit des Verkaufs, sondern vielmehr, den Bedarf der Familie zu decken (4). Sobald man den ländlichen Raum verläßt, stößt man auf andere Formen der Produktivität, die von einem Absatzort beeinflußt werden: In Lagos gibt es Weberinnen, die im Auftrag einer festen Abnehmerin arbeiten. Auch finden sich Weberinnen zu einer zeitlich begrenzten Arbeitsgemeinschaft zusammen. Eine Organisation dieser Art hatten drei Frauen in Lagos gebildet,

(1) Galletti, R. u.a. 1956 : 203, Tab. 93
(2) Lloyd, P.C. u.a. 1967 : 30 f
(3) Krapf-Askari 1969 : 85
(4) Galletti, R. u.a. 1956 : 372

und in Ijebu Ode unterhielten Frauen eine Weberei mit 10 bis 12 Weberinnen (1).

Die Verdienstmöglichkeiten, die sich im Handwerk für die Frauen ergeben, wurden unter 15 Familien in Gbongan, Oshu und Ikare ermittelt, in denen Frauen weben. Dabei ergab sich, daß bei einer Fertigungsrate von etwas mehr als einem viertel Yard (oder 22,86 cm) pro Stunde ein "Profit" von 7 Pfund pro Person und Jahr anzunehmen ist und daß der Stundenlohn bei 2 1/2 d liegt.

Der Stundenlohn im Spinnereihandwerk ist sehr viel niedriger. Dieses Handwerk wird vor allem von alten Frauen und jungen Mädchen ausgeübt. Der Verdienst gerade dieser spezifischen Altersgruppen würde auch in anderen beruflichen Tätigkeiten nicht höher liegen (2).

Die landwirtschaftlichen Produkte, Mais, Cassava und Bohnen werden vorrangig zu Fertiggerichten verarbeitet und zum Verkauf angeboten. Nicht selten handelt es sich um Ware, die während der täglichen Zubereitung der Nahrung für die Familie hergestellt wurde. Von dieser Form der Fertigung gehen diejenigen Frauen ab, die in Siedlungsgebieten wohnen, in denen es sich lohnt, speziell für den Markt zu produzieren. Das Gebiet von Ijebu ist für diese Situation ein Beispiel. Hier haben die Frauen sich auf die Herstellung von Gari spezialisiert. Sie kaufen das dazu benötigte Grundnahrungsmittel Cassava in großen Mengen ein, weil die Ehemänner nur den Anteil zur Verfügung stellen, der für den Gebrauch im Haushalt benötigt wird. Cassava wird entweder von den Frauen auf dem Markt gekauft oder direkt von ihren Ehemännern käuflich erworben (3). Eine Frau, die berufsmäßig

(1) Comhaire-Sylvain 1951 : 186
(2) Galletti, R. u.a. 1956 : 373 f
(3) Lloyd 1965 : 557

die Herstellung von Gari betreibt, bleibt bei fortgesetzter Arbeit unter einem Durchschnittsverdienst von 8 Pfund im Jahr (1). Da das Rohmaterial Cassava gelagert werden kann, wird die Herstellung von Gari kaum von saisonbedingten Schwankungen der Landwirtschaft beeinflußt (2).

Anders ist die Situation bei der Herstellung von Nahrungsmitteln aus Mais. Mais in verschiedenen Zusammensetzungen wird zu Gerichten wie "Agidi", "Eko" und "Ogi" verarbeitet. Die Produktion erreicht jeweils zu den beiden Erntezeiten Mitte und Ende des Jahres ihren Höhepunkt.

Gerichte aus gekochten Bohnen werden durch Palmölzusätze ergänzt, die aus dem Haushaltsbestand genommen und daher schwer in einer Kostenberechnung aufgeführt werden können.

Die Herstellung von Fertiggerichten ist nicht nur mit dem Handwerk eng verknüpft, sondern auch mit dem Handel, dem dritten bedeutenden Wirtschaftskomplex der Yoruba.

II. DER HANDEL

1. Veränderungen der Infrastruktur

Eine umfassende Aktivierung des Handels erfolgte mit dem Einfluß der Europäer, der in der Übernahme der Verwaltung durch britische Beamte gipfelte. Die Herstellung friedlicher Beziehungen zwischen den einzelnen Gruppen im Yorubaland ließ die neu errichteten Verkehrswege wie Straßen und Eisenbahnen als Handelsadern voll zum Tragen kommen. Vertretungen europäischer Firmen ließen sich an diesen Straßen nieder, die sich unabhängig von den Flußläufen bewährten. Der entscheidende Schritt, der den lokalen Handel in ein überregionales Handelssystem einmünden ließ, wurde getan, als neue Früchte, die sich

(1) Galletti, R. u.a. 1956 : 369 f
(2) Galletti, R. u.a. 1956 : 584

zu cash crops entwickelten, übernommen wurden und sich ein allgemein gültiges Zahlungsmittel durchsetzen konnte (1).

Der Handel auf den Märkten vor der europäischen Einflußnahme beschränkte sich auf die lokalen Produkte. Sie bestanden beispielsweise auf dem Markt am Wege zwischen Badagry und Katunga in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts nach den Beobachtungen von Clapperton aus: "raw cotton, country cloths, provisions, and fruit, such as oranges, limes, plantains, bananas; and vegetables, such as small onions, chalotes, pepper and gums for soups; also, boiled yams and accassous" (ein Produkt, das er nicht näher bestimmte) (2). Das neue Verkehrsnetz hat nicht nur bewirkt, daß Märkte neu entstanden und schon vorhandene ihren Standort den Verhältnissen entsprechend verlegt haben, vielmehr wurde der Austausch von Waren aus den verschiedenen Anbaugebieten des Yorubalandes und der übrigen nigerianischen Landesteile zu einer Selbstverständlichkeit. Dieser Austausch im innerstaatlichen Bereich stellt sich beispielsweise so dar: Cash crop der südlichen Oyo-Provinz ist Yams. Oyo selbst gilt als Sammelplatz dieser Frucht zum Weitertransport in das Kakao-Gebiet im Süden. Hier wird der Yams mit den Gewinnen aus dem Kakao-Handel bezahlt. Aus der Region westlich von Abeokuta stammen zum Beispiel Mais und Cassava neben anderen Nahrungsmitteln, die in Lagos auf den Markt kommen. In der Waldzone verbreitete Produkte wie Kola, Palmöl, Zitrusfrüchte und Bananen gelangen heute in großen Mengen in die nördlichen Provinzen Nigerias, die im Gegenverkehr Vieh bis nach Lagos liefern (3).

---

(1) Hodder, B.W. u. U.I. Ukwu 1969 : 33 f
(2) Clapperton 1966 : 12
(3) Forde 1962 : 8

2. Standorte der Märkte

Rohlfs nahm in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts folgende Standortbestimmung der Märkte vor: "Um 3 Uhr nachmittags trafen wir auf einen jener offenen Marktplätze am Wege, wie sie durch ganz Yóruba an frequenten Verkehrsstrassen von Strecke zu Strecke vorhanden sind, gewöhnlich mit drei bis vier Hütten besetzt, in denen man allerhand Lebensmittel, auch gekochte und sonst zubereitete Speisen zu kaufen bekommt ..." (1).

Ein umfangreiches Verkehrsnetz, das die unterschiedlichsten Markttypen miteinander verbindet, steht den Yoruba-Händlerinnen heute zum Transport ihrer Waren zur Verfügung. Die Berichte der vorkolonialen Zeit bezeugen die Existenz von Märkten, die sich an sogenannten "junction zones" entwickelt haben. Hodder nennt folgende Kontaktpunkte des Verkehrs, die zu diesen Marktentwicklungen führten:

1) die Austauschzone zwischen Wald und Savanne mit den Städten Ilorin, Eruwa und Ogbomosho;
2) die Märkte der Lagunenregion, wo Ackerbauern und Fischer zu einem Austausch ihrer Produkte kamen;
3) Verbindungsstationen zwischen verschiedenen Gruppen. Der Ketu-Markt ist für diese Situation ein Beispiel: Hier kamen die Händler aus dem Yorubaland und aus Dahomey zusammen. Der Iperu-Markt bildete die Kontaktstelle zwischen Ijebu und Egba und Manu diente als Gewürzmarkt zwischen Ijebu und Ibadan.
4) Rastplätze entlang den Karawanenstraßen, wie der Sapon-Markt in Abeokuta, zeichneten sich nicht nur dadurch aus, daß auf ihnen Friede zwischen den Händlern herrschte, sondern sie wurden auch zu Verbreitungszentren von europäischen Waren, aber auch von kulturellen Einflüssen (2).

Neben den aus dem Fernhandel hervorgegangenen Märkten bestehen lokale Märkte, deren Ursprung wohl

---

(1) Rohlfs 1875 II : 264
(2) Die Problematik von Ursache und Wirkung wird von Hodder in diesem Zusammenhang nicht diskutiert.

in dem nachbarlichen Austausch von Nahrungsmitteln und Handwerksprodukten zu suchen ist (1).

Märkte in urbanen und ruralen Gebieten

Auf einer Vielzahl von Markttypen findet die Vermarktung der Waren statt. Charakteristisch für die Yoruba-Städte ist die Verknüpfung der Regierungsgewalt mit dem Markt (2), auf dem auch Steuern erhoben und Abgaben an die lokalen Autoritäten geleistet werden. Aus der Geschichte der Stadt Ibadan weiß man, daß mit ihrem wirtschaftlichen Aufschwung, der nach dem Zusammenbruch des Oyo-Reiches einsetzte, bedeutende politische Persönlichkeiten der Stadt vor ihren "Compounds" einen kleinen Markt errichteten (3). Auch heute verfügen die Städte über mehrere Marktplätze. Hier werden täglich die Geschäfte abgewickelt. Märkte sind nicht nur in den Tagesstunden geöffnet. Gewöhnlich verfügt jede bedeutende Stadt wenigstens über einen Abendmarkt, der bis 21 Uhr abgehalten wird. Ogbomosho verfügt über vier dieser Märkte (4).

Außer diesen urbanen Markttypen unterscheidet Hodder den ebenfalls täglich stattfindenden Markt in den ländlichen Siedlungsgebieten. Er zeichnet sich durch die Spezialisierung seines Handels auf Frischfleisch aus. Zudem trifft man auf dem Lande auf Abendmärkte, die wie die Tagesmärkte in bestimmten Zeitabschnitten von 4 und 8 Tagen veranstaltet werden. Der ländliche Tagesmarkt ist am weitesten verbreitet. Charakteristisch für ihn ist, daß das Marktgeschehen wechselt. Gewöhnlich wird er im Rahmen eines Marktrings abgehalten. Die an einem Marktring beteiligten Märkte liegen durchschnittlich nicht mehr als sieben Meilen voneinander entfernt.

---

(1) Hodder, B.W. u. U.I. Ukwu 1969 : 29 f; Hodder 1965 : 99
(2) Lloyd, P.C. u.a. 1967 : 37
(3) Lloyd, P.C. u.a. 1967 : 16; Hodder, B.W. u. U.I. Ukwu 1969 : 54
(4) Hodder, B.W. u. U.I. Ukwu 1969 : 55

Bei der Untersuchung des Marktringes, der sich um Akinyele - zwischen Ibadan und Oyo gelegen - gruppiert (1), konnte festgestellt werden, daß keine der umliegenden Siedlungen mehr als fünf Meilen von einem der Märkte entfernt lag. Beide Distanzen, die von 5, wie die von 7 Meilen, werden von den Händlerinnen bewältigt, wenn sie von einem Markt zum anderen ziehen oder die Entfernung zwischen "Compound" und Markt zweimal am Tag zurücklegen. Die Warenlasten, die sie dabei auf dem Kopf tragen, erreichen bis zu 80 Pfund. Der überwiegende Teil der Frauen in dem untersuchten Marktring von Akinyele konzentrierte sich bei den Geschäften nicht nur auf einen Markt. Die Frauen besuchten mehrere Märkte und legten nicht selten 50 Meilen und mehr in der Woche unter diesen Bedingungen zurück (2).

3. Die Marktorganisation

Während die wichtigen Stadtmärkte über stabile Verkaufsstände verfügen, begnügt man sich bei der Mehrzahl der Marktplätze, gleich ob im städtischen oder ländlichen Raum gelegen, mit Schattendächern, die nur von begrenzter Haltbarkeit sind. Vielfach verzichtet man ganz auf derartige Konstruktionen und begnügt sich mit dem Schatten eines Baumes. Auch für die Yoruba-Märkte gilt, daß diejenigen Händlerinnen und Händler, die die gleichen Waren anbieten, sich auch in derselben Reihe oder Ecke des Marktes zusammenfinden. Weiterhin kann aus dem Standort des Händlers in bezug auf die Richtung des Zubringerweges zum Markt abgelesen werden, aus welcher Stadt oder aus welchem Land der Handeltreibende stammt.

(1) Hodder, B.W. u. U.I. Ukwu 1969 : 65, Fig. M
(2) Hodder, B.W. 1961 : 149 ff, 155

Die Aufsicht über die Marktorganisation war in voreuropäischer Zeit an verschiedene Gruppen gebunden. In der Ijebu-Region war zum Beispiel die Pampa-Gesellschaft, deren Mitglieder junge Männer sind, für den Handel, die Preise und die Marktzollerhebung verantwortlich. Auch wenn ihr Einfluß stark zurückgegangen ist, findet man sie noch heute beispielsweise auf dem Mamu-Markt bei der Aufgabe, Streitigkeiten gemeinsam mit der lokalen Polizei und anderen Beauftragten zu schlichten (1).

Die Händler auf den Märkten sind entsprechend den von ihnen angebotenen Waren in speziellen Vereinigungen organisiert, die auch gerne als Gilden bezeichnet werden (2).

Auch die Marktfrauen sind auf diese Weise organisiert. Die Führerin einer jeden Organisation ist nicht selten einer einflußreichen Frau verantwortlich, die die Gesamtverantwortung für die Organisationen auf dem Markt hat. Sie ist allgemein unter dem Titel Iyalode bekannt. In Ogbomosho nennt man diese Frau, die für vier Abendmärkte verantwortlich ist, "Iyabode". Als "Iya Oje" sammelt sie kraft ihres Amtes in Badagry Abgaben in Form von Naturalien bei den Marktfrauen ein, wann immer sie ein Bedürfnis danach hat (3).

In voreuropäischer Zeit erstreckten sich die Kompetenzen der "Iyalode" auch auf das öffentliche Leben. Hinderer bezeichnet sie in ihren Beobachtungen aus dem Jahre 1854 als "mother of the town" (4). Ihr trug man zuerst alle Streitigkeiten unter den Frauen

---

(1) Hodder, B.W. u. U.I. Ukwu 1969 : 56
(2) Lloyd 1965 : 558; Ajisafe 1924 : 49 f
(3) Hodder, B.W. u. U.I. Ukwu 1969 : 55 f
(4) Hinderer 1872 : 110

vor, ehe sie an den König weitergeleitet wurden. Die Aufgaben der "Iyalode" werden auch von Ellis so gesehen, der sie "mistress of the street" (1) nennt. Nur wenn sie sich außerstande sah, eine Entscheidung herbeizuführen, brachte sie den Fall vor die politische Autorität des Marktortes.

Als die Führerin der Marktfrauen des Dugbe-Marktes in Ibadan 1961 starb, wurde drei Tage lang kein Markt abgehalten. Die Marktfrauen sammelten Geld untereinander, um einen teuren Sarg kaufen zu können, und alle, die auf den Markt kamen, wurden festlich bewirtet. Die Frauen, die sich unter der Führung der Verstorbenen zusammengeschlossen hatten, gaben auf diese Weise ihrer Hochachtung Ausdruck (2).

Beier ist eine Beobachtung zu verdanken, die weitern Aufschluß über die Autorität der "Iyalode" gibt. In dem Ort Ede schritt sie bei einem Streit zwischen Frauen und Mühlenbesitzern ein. Dabei schreckte sie nicht davor zurück, zu einem Boykott der Müller aufzufordern, weil diese von ihren überhöhten Preisen trotz einer Intervention der "Iyalode" noch immer nicht Abstand nehmen wollten. Vor allem die Frauen, die aus Mais das Fertiggericht "Ogi" für den Markt herstellen, folgten dem Streikaufruf. Sie stellten ihr Maismehl wieder nach traditioneller Art mit der Hand her, und schon nach einer Woche waren die Mühlenbesitzer bereit, ohne Bedingungen sich mit einem niedrigeren Preis für ihre Dienstleistungen zu begnügen (3).

Man kann aus den bisherigen Angaben nicht schließen, daß es notwendigerweise auf jedem Markt Organisationen von Händlerinnen gibt oder daß die Marktaufsicht immer eine Iyalode-Repräsentantin hat. Für den Oye-Markt in der Region Ibadan zum Beispiel konnte man keine

(1) Ellis 1966 : 166
(2) Mabogunje 1961 : 15
(3) Beier 1955 : 40

"trade guilds" in Aktion sehen, was nicht zwangsläufig bedeutet, daß sie nicht existieren. Jedenfalls steht an der Spitze dieses Marktes erst seit 1946 eine "Iyalode" (1).

Auf einem der täglich abgehaltenen Nahrungsmittelmärkte in Ibadan übernehmen alte Frauen bei Abwesenheit der "Iyalode" deren Aufgaben, indem sie die aufkommenden Streitigkeiten unter den Händlerinnen schlichten (2).

Die größten Aktivitäten üben die Vereinigungen der Händler und Händlerinnen auf den Märkten der großen Zentren aus. Auf den Märkten im Hinterland läßt der Einfluß der einzelnen Organisationen nach. Man weiß jedoch, daß die reisenden Händler immer Mitglieder irgendeiner Vereinigung sind, die ihren Standort in einem der großen städtischen Zentren hat (3).

4. Methoden der Vermarktung

Häufig suchen die Käufer die Bauern in ihren ländlichen "Compounds" auf, um Nahrungsmittel an Ort und Stelle zu erhalten und den Transport selbst zu übernehmen (4). Diese Form wird von denjenigen Bauern begrüßt, deren Felder sehr weit entfernt liegen und denen nicht genügend Frauen für den Transport zur Verfügung stehen. Da von den Händlern in Geldwährung gezahlt wird, sehen sich die Bauern darüber hinaus während der Erntezeit in der angenehmen Lage, über einen relativ hohen Betrag an Bargeld zu verfügen.

Eine andere Gruppe setzt sich aus Verkäuferinnen zusammen, deren Mobilität nicht über die

(1) Hodder, B.W. u. U.I. Ukwu 1969 : 56
(2) Lloyd, P.C. u.a. 1967 : 63 f
(3) Hodder, B.W. u. U.I. Ukwu 1969 : 56
(4) Anthonio 1967 : 45

Stadt hinausgeht. Diese Händlerinnen profitieren von der Situation, daß ihre Ehemänner Land in Stadtnähe besitzen. Sie brauchen nur dorthin zu gehen, um sich ihre Produkte zu holen. Außerdem gehören in diese Gruppe auch solche Frauen, die sich vorher auf den Märkten entlang der Straßen mit Waren versorgt haben. Weiterhin sind die Frauen aus der ländlichen Umgebung einer Stadt hinzuzuzählen, die direkt den Hauptmarkt aufsuchen.

Ein weiterer Typ ist dadurch zu charakterisieren, daß seine Vertreter die Märkte eines Marktringes aufsuchen, dort lokale Produkte aufkaufen und zu Großmengen zusammentragen. Diese lassen sie dann per Lastwagen auf den städtischen Hauptmarkt transportieren.

Die Händler aber, die sich dem Fernhandel widmen, transferieren nicht nur Nahrungsmittel, sondern auch Yoruba-Stoffe und -Töpfe von einem Teil des Landes in einen anderen. Sie reisen selbst in die Produktionsgebiete und transportieren die Produkte mit Lastwagen auf die Großmärkte der Städte (1).

5. Händlerinnentypen

a) Aufkäuferinnen

Die meisten periodisch abgehaltenen Märkte verfügen über Handelsposten, die dem ländlichen Markt in einer Entfernung von zwei Meilen vorgelagert sind. Hier stehen Aufkäuferinnen bereit, die von den einzelnen Marktbesucherinnen Waren aufzukaufen versuchen, bevor diese den Marktplatz erreicht haben. Gewöhnlich konzentrieren sich diese Händlerinnen auf ein oder zwei Warensortimente, die sie auf diesen Außenposten ansammeln und dann in großen Mengen selbst auf den Markt bringen. Durch

(1) Hodder, B.W. u. U.I. Ukwu 1969 : 82 f

sie gelangen diese Warenmengen auch zu weiteren Mittelsmännern oder direkt an die städtischen Händler, die zum Einkauf die ländlichen Märkte besuchen. Es besteht auch die Möglichkeit, daß die Aufkäuferinnen im Auftrag eines Händlers die Waren abschöpfen, bevor sie einen Markt erreichen. Die Preise liegen generell nur geringfügig unter denen, die auf dem Marktplatz ausgehandelt werden.

Die Aufkäuferin, die außerhalb des Marktplatzes tätig wird, besucht nicht nur den Markt, der einem Zeitzyklus unterworfen ist, sondern handelt in ähnlicher Weise auch an der Peripherie der städtischen Tagesmärkte. Comhaire-Sylvain beschreibt diesen Handel auf den Zugangswegen nach Lagos so: Die Lebensmittelhändlerinnen, die nicht erst zu den Produktionsorten gehen wollen, sammeln sich in kleinen Gruppen an Wegekreuzen, um die Frauen mit ihren Waren abzufangen. Die besten Geschäfte machen diejenigen, die an den Hauptstraßen warten. Aber auch die Frauen, die die Nebenwege, die auf die Hauptstraßen münden, "bewachen", verdienen noch gut. Die Händlerin, die eine Frau mit einer Last trifft, ruft diese heran. Nur wenn die Umworbene stehen bleibt, beginnt man zu handeln. Bei einer Übereinkunft über den Preis hat die Händlerin, die zuerst zu einem Geschäft aufgefordert hat, auch das Vorkaufsrecht gegenüber den anderen Anwesenden. Handelt es sich um eine größere Warenmenge, teilt sie sie unter Umständen mit den anderen wartenden Händlerinnen, wenn diesen ebenfalls der Preis zusagt. Bei diesen Geschäften wird immer sofort gezahlt (1).

Käufer und Verkäufer profitieren von diesem Verhalten. Im Gegensatz zu dem Verkäufer ist der Käufer über den aktuellen Marktpreis unterrichtet

---

(1) Comhaire-Sylvain 1951 : 180

und kann die geforderte Summe nach dem augenblicklichen Marktpreis ausrichten. Für die Frau, die von der Farm kommt, hat die Übergabe der Ware an einen Mittelsmann den Vorteil, daß sie körperlich entlastet wird; denn sie braucht die Ware nicht bis auf den Markt zu tragen. Ebensowenig ist sie gezwungen, ihre Zeit und Energien auf den Verkauf der Ware auf dem Markt zu verwenden, der dann möglicherweise Stück für Stück abgewickelt werden muß und nicht in großen Mengen vonstattengeht (1). Die Vermutung liegt nahe, daß die Verminderung des Absatzrisikos für die Lieferantin landwirtschaftlicher Produkte der Grund für den niedrigeren Preis ist, den die Aufkäuferin ihr anbietet.

Ausgeschlossen sind aus diesem abstrahierten Handlungsablauf individuelle Fähigkeiten, etwa die, daß die meisten Frauen sehr wohl über Preise informiert sind und auch über größere Zeitspannen Preisschwankungen zur Kenntnis nehmen und mit ihnen kalkulieren. Außerdem wird die soziale Motivierung, die mit einem Marktbesuch verbunden ist, in dieser Kurzdarstellung nicht deutlich. Denn das Streben nach Gewinn kann nicht als grundsätzliche und einzige Einstellung der Frauen, die sich mit ihren Waren auf dem Markt einfinden, angenommen werden. Der Markt dient zugleich als Informations- und Kommunikationszentrum und gibt Gelegenheit, neben dem Geschäft Freunde und Verwandte zu treffen (2).

b) Zwischen- und Großhändlerinnen

Die überwiegende Zahl der weiblichen Händler ist im Kleinsthandel und im Einzelhandel engagiert. Sie bilden gleichsam die Basis der händlerischen Tätigkeiten. Auf diese bauen die potenteren Mittelsmänner auf, vor denen lizensierte Agenten rangieren,

(1) Hodder, B.W. u. U.I. Ukwu 1969 : 83
(2) Hodder 1961 : 154

die als Vertreter großer Handelshäuser speziell im Aufkauf von Kakao und Palmkernen tätig sind (1). Die Aufgabe des Zwischenhändlers wird in erster Linie von Männern übernommen. Baldwin ordnet in seiner Untersuchung nur drei Frauen in diese Tätigkeit ein, weil deren Handelsvolumen dem von Mittelsmännern entsprach (2). Der Grund für die geringe Zahl weiblicher Händlerinnen dieser Art mag darin zu suchen sein, daß das zu vermarktende Produkt Kakao durchweg in den Händen der Männer liegt.

Differenzierter lassen sich die Zuständigkeiten von männlichen und weiblichen Händlern im Yams-Handel darlegen. Die Frauen dominieren mit 98 % im Einzelhandel auf den Märkten von Ibadan ebenso wie auf den ländlichen Märkten. Obwohl für letztere Behauptung keine exakten Daten vorliegen, schätzte der Beobachter die Frauen, die zum Ankauf in die Oyo-Provinz kamen, auf 75 %. Die Männer dominieren von dem Zeitpunkt an, wo es um die Lagerung und den Transport dieser begehrten Frucht nach Ibadan geht. Die Verteilung der Gesamtmenge in einem Großhandelsgeschäft ist ebenso den Männern überlassen, die auch das Risiko in dieser Phase des Handels tragen. Der jährliche Umsatz dieser Männer wird auf 150 bis 200 Pfund geschätzt. Auf der Ebene des Einzelhandels erzielt man nur die Hälfte bis ein Drittel dieser Summe und manchmal noch weniger (3).

Beispiele aus anderen Handelszweigen vermitteln den Eindruck, daß Händlerinnen, die über große Reserven verfügen, selten anzutreffen sind. Unter

(1) Krapf-Askari 1969 : 82
(2) Baldwin 1954 : 25
(3) Anthonio 1967 : 35, Daten weitgehend von 1960

den 10 % der Stoffhändlerinnen des Oje-Marktes bei Ibadan befand sich nur eine, die ein Ladengeschäft betrieb und Waren in großem Umfang umsetzte (1).

Seit der Befriedung des Landes hat der Fernhandel auch unter den Frauen zunehmend an Bedeutung gewonnen. Sie reisen in die Provinzen des Yorubalandes, aber man trifft sie auch auf den Märkten in den Nordprovinzen Nigerias, auf dem Bida-Markt oder bei den Konkomba in Nordtogo (2). Comhaire-Sylvain schätzt, daß 100 Händlerinnen aus Lagos regelmäßig bis Dahomey, Ghana oder Fernando Po reisen. In Lagos fanden sich auch einige Händlerinnen, die zur Spitzengruppe dieses Berufsstandes zu zählen sind. Sie unterhielten Handelsniederlassungen in Gambia, Sierra Leone oder Ghana. Dort wurden ihre Geschäftsinteressen durch Verwandte vertreten (3).

c) Händlerinnen außerhalb der Marktplätze

Außer den Händlerinnen und Verkäuferinnen, die sich auf den Märkten zusammenfinden, existieren noch andere Formen von Handelsgeschäften, die mehr in den Außen- oder Randbezirken der Marktplätze stattfinden. Comhaire-Sylvain traf in Lagos auf die Tätigkeit der Hausiererinnen (4), auf Händlerinnen mit einem festen Standort in einer bestimmten verkehrsreichen Häuserzeile, die in einem Kasten ihre Waren ausstellen (5) und schließlich auf Ladenbesitzerinnen (6), die gewöhnlich einige

(1) Lloyd, P.C. u.a. 1967 : 70
(2) Hodder, B.W. u. U.I. Ukwu 1969 : 76
(3) Comhaire-Sylvain 1951 : 180 f
(4) Comhaire-Sylvain 1951 : 173
(5) Comhaire-Sylvain 1951 : 175
(6) Comhaire-Sylvain 1951 : 176

Jahre zuvor als Hausiererinnen, Marktfrauen und Wiederverkäuferinnen Erfahrungen gesammelt hatten. Die Ladenbesitzerinnen unterscheiden sich von den genannten Händlerinnentypen dadurch, daß sie ihre Geschäfte mit einem höheren Anfangskapital beginnen und im Durchschnitt über größere Warenmengen verfügen (1). Einige von ihnen begnügen sich nicht mit einem Ladengeschäft, sondern unterhalten zur gleichen Zeit einen Stand auf dem Markt.

6. Vermarktungsmethoden im Marktring

Bei aller Komplexität lassen sich die Grundzüge des Handelsablaufs wenigstens für den Vermarktungskomplex der Frauen zusammenfassend so darstellen: Eine Frau sucht den Landwirt auf seinen Feldern auf und kauft von ihm eine Menge Yams, die sie auch auf dem Kopf transportieren kann. Sie verkauft diese Ware an eine Frau auf einem ländlichen Markt. Diese besucht bei nächster Gelegenheit einen größeren Markt im ländlichen Raum, der alle vier Tage abgehalten wird, um die Ware an einen "woman wholesaler" aus der Stadt abzusetzen. Letztere verkauft den Yams an eine Frau weiter, die möglicherweise auf dem Abendmarkt der Stadt den Artikel schließlich an den Konsumenten weitergibt. Nicht anders durchlaufen Waren, die aus der Stadt in das ländliche Hinterland gelangen sollen, diese Stationen (2).

Der Fluß des Güterverkehrs zwischen ländlichen und städtischen Märkten erfolgt wechselseitig. Ein Unterscheidungsmerkmal zwischen beiden Markttypen liegt nach Hodder nur darin, daß die Nahrungsmittel auf den ländlichen Märkten eine wichtigere Rolle spielen als importierte Güter, die wiederum

(1) vgl. S. 115, 119
(2) Lloyd 1965 : 558

in den urbanen Zentren stärker angeboten werden (1).

In dem von Hodder untersuchten Marktring von Akinyele, der ein Gebiet von 300 Quadratmeilen mit einer Bevölkerung von ca. 10 000 Personen umfaßt, waren 35 % der Gesamtbevölkerung in ständiger Bewegung zwischen Siedlung und Markt und Markt und Markt. Im Einzelbeispiel sah die Situation so aus, daß Akinyele, das über eine ansässige Bevölkerung von 280 Leuten verfügt, auf seinem Marktplatz zur Spitzenzeit 4 000 Besucher verzeichnen konnte; in Oje mit seinen 400 permanenten Bewohnern trafen sich an den Markttagen 6 000 Frauen (2). Die Besucherzahlen schwanken im jahreszeitlichen Rhythmus. Der gleiche Markt zählte im April 1961 nur 1 500 Händler (3), denn im März und April werden Yams, Mais, Cassava und Melonen in die Erde gesetzt.

An lokalen Nahrungsmitteln bieten die Frauen Mais, Cassava, Yams, Bananen, Kola und Gemüse wie Tomaten und Okra an. Sie ergänzen das Angebot durch Töpfe, Kalebassen, Palmöl, Palmwein, Brennholz und Blätter, in die Nahrungsmittel eingewickelt werden (4). Diejenigen Händlerinnen, die über den Kleinsthandel mit lokalen Produkten hinausgehen, kommen zu diesem Marktring mit Waren, die sie in der Stadt zusammengestellt haben. Durch sie erhalten die Märkte von Elekuru und Arulogun, die als einzige innerhalb dieses Ringes über keine wetterfesten Verkehrsverbindungen verfügen, dennoch Waren, wie importierten Trockenfisch, Streichhölzer, Schießpulver, Salz, Zucker, Matten, Reis, Bohnen, Melonensamen, aber auch Stoffe aus Manchester, die

---

(1) Hodder 1961 : 155
(2) Hodder 1961 : 153
(3) Hodder 1961 : 168
(4) Hodder 1961 : 154

sonst nur in der Stadt zu erhalten sind (1).

Der ländliche Markt kennt bei relativ geringer Arbeitsteilung dennoch Vertreter von Dienstleistungen wie Schneider, Zimmerleute und Handlanger (2).

Der Akinyele-Marktring (3) ist einer von insgesamt fünf Marktringen, die der Stadt Ibadan vorgelagert sind. Jeder von ihnen konzentriert sich um eine der Ausfallstraßen (4). Zum Akinyele-Marktring gehören elf Märkte, von denen der Oje-Markt, der Ibadan am nächsten liegt, besonders hervorgehoben werden soll. Er findet alle acht Tage statt. Seine ursprüngliche Funktion, die städtische Bevölkerung von Ibadan mit landwirtschaftlichen Gütern und anderen lokalen Produkten zu versorgen, ist nahezu verlorengegangen. Die Ursache dafür liegt in den Veränderungen der Infrastruktur. Der Bau der Allwetterstraße ins Zentrum von Ibadan im Jahre 1950 hat den Lastwagenverkehr stark ansteigen und den Handel mit Nahrungsmitteln zurückgehen lassen (5). Schon Ende der dreißiger Jahre hatte auf diesem Markt eine andere Entwicklung eingesetzt, die eine Umstrukturierung bewirkte. Statt Sammelpunkt für Nahrungsmittel zu bleiben, begann ein Trend zum spezialisierten Handelsplatz für Tuche. Den Anstoß gaben Zuwanderer aus Iseyin, Oshogbo und Oyo, die sich in der Nähe des Marktes ansiedelten und als Weber arbeiteten (6). Diese zugewanderten Handwerker sind heutzutage hauptberuflich tätig, um die Nachfrage der Händler auf dem Oje-Markt zu decken (7). Man schätzt, daß im Umkreis von einer Meile

---

(1) Hodder 1961 : 154 f
(2) Hodder 1961 : 156
(3) Hodder B.W. u. U.I. Ukwu 1969 : 65 Fig. 11
(4) Hodder 1967 : 174 Fig. 1
(5) Hodder 1967 : 181
(6) Hodder 1967 : 175
(7) Hodder 1967 : 176

60 Frauen als Weberinnen tätig sind, die 3 000 bis 4 000 Yards Tuche im Monat herstellen (1). Derartige industriemäßige Fertigungen sind denen in Lagos vergleichbar (2).

Die Händler, die hier im Großhandel die Stoffe aufkaufen, nehmen nicht selten die Kredite der Produzenten in Anspruch. Von den 300 Händlern, die beobachtet wurden, waren die Männer in der Überzahl (3). Auch B. Lloyd konnte unter den 409 hier ansässigen Frauen nur eine finden, die über ein großes Geschäft verfügte (4).

Neben dem Stoffmarkt findet im Wechsel von acht Tagen ein weiterer Spezialitätenmarkt statt, der sich dem Handel mit einheimischer Seife widmet. Grundprodukt bei der Herstellung dieses Artikels ist Palmöl, das aus dem Gebiet um Ibadan selbst bezogen wird. Mehr als 30 Frauen stellen diese Seife her, um die Nachfrage zu decken (5).

Trotz aller Konzentration auf Stoffe und Seife hat sich der Handel mit Nahrungsmitteln auf dem Oje-Markt halten können. Händlerinnen, die sich vor allem auf die Herstellung von Fertiggerichten wie "Eko", Reis, Bohnenplätzchen oder Akarabällchen spezialisiert haben, sind zahlreich und finden unter den Einkäufern auf dem Markt ihre Kundschaft. Sie liefern ihre Produkte aber auch an Schulen in der Nähe des Marktes.

Auf den übrigen Märkten der Stadt Ibadan sind Händlerinnen, die mit Fertiggerichten handeln, ebenfalls in großer Zahl anzutreffen. Die Ursache ist darin zu suchen, daß der Vertrieb dieser Produkte in den Bereich des Kleinsthandels fällt, der unabhängig von den Markttypen das Monopol der Frauen

---

(1) Hodder 1967 : 177
(2) vgl. S. 85
(3) Hodder 1967 : 176
(4) Lloyd, P.C. u.a. 1967 : 70
(5) Hodder 1967 : 177

ist. Ihr Angebot an Fertiggerichten deckt die Nachfrage sowohl unter den reisenden Händlern und fremden Besuchern eines Marktes als auch unter den Händlerinnen selbst. Die Herstellung der Gerichte, die die Yoruba täglich zu sich nehmen, erfordert viel Zeit und körperliche Anstrengung. Es ist also wirtschaftlich lohnender, große Mengen herzustellen, als für eine Person oder Familie den Tageskonsum zu verarbeiten. Von dieser Überlegung profitieren sowohl die Herstellerin als auch die Mehrzahl der Frauen, die den Markt als Händlerinnen besuchen (1).

Der Tagesablauf der Frauen, die sowohl ihre Familie versorgen, als auch ihren Geschäften auf dem Markt nachgehen wollen, unterliegt einer gewissen Hektik: "Women whose trading duties allow, will cook breakfast and eat with their children; those who attend early markets may rush through the household chores, sweeping and drawing water, then buy some breakfast to eat in the stall where mother and small children spend the morning. A woman who sells breakfast food, will have a hurried snack, or often none at all, tie her small child to her back, and set off, tray on head to offer others the convenience of a ready-cooked breakfast" (2).

7. Tagesmärkte in Ibadan

Der Dugbe-Markt ist einer der vier größeren Tagesmärkte in Ibadan. An normalen Tagen finden sich dort 5 000 bis 6 000 Verkäufer und ca. 30 000 Besucher ein. Ganz ähnlich ist die Situation auf den anderen Hauptmärkten Mokola, Gege und Oja Iba, die alle die Stadt mit Lebensmitteln versorgen. Die Produkte stammen aus den verschiedenen Teilen des Yorubalandes.

---

(1) Hodder 1967 : 184
(2) Lloyd, B. 1967 : 74

Der Gege-Markt wird zum Beispiel auch "the housewives market" genannt, weil auf ihm ein reichhaltiges Angebot an Nahrungsmitteln von hoher Qualität zu niedrigen Preisen den Kundinnen angeboten wird (1). Männer treten auf diesen Nahrungsmittelmärkten in der Funktion von Zulieferern auf. Der direkte Verkauf auf dem Markt liegt in den Händen der Frauen (2).

Ein anderer Markttyp, der Morgenmarkt, wird von 7 bis 11 Uhr veranstaltet. Die hier angebotenen Waren sind vorzugsweise landwirtschaftliche Produkte wie Yams und Cassava und notwenige Ergänzungsnaturalien wie Palmöl, die für den Veredlungsprozeß benötigt werden. Man hat diese Märkte auch "feeder markets" genannt (3). Die Zahl der Personen, die diesen Markttyp besuchen, ist sehr viel geringer als die auf den vorher genannten Märkten. Es kommen nicht mehr als 250 bis 300 Frauen gleichzeitig auf einen solchen Marktplatz. Diese Märkte werden ohne Zweifel von Frauen beherrscht. Hierher kommen auch solche Händlerinnen, die große Warenmengen direkt bei den Bauern aufkaufen.

Diese morgendlichen Nahrungsmittelmärkte haben eine besondere Funktion; denn ein großer Teil der Frauen, die hier morgens einkaufen, kommen in der Absicht, in der verbleibenden Tageszeit aus den Naturalien Fertiggerichte herzustellen. Man trifft sie auf dem Abendmarkt wieder, wo sie ihre Gerichte in Kleinstmengen zu 1 d, 3 d oder 6 d anbieten. Vor allem die berufstätige Bevölkerung macht von diesem Angebot Gebrauch (4).

8. Das Warenangebot

Der Verkauf von Lebensmitteln an den Endverbraucher liegt in den Händen der Frauen und zwar auf allen Markttypen.

---

(1) Hodder 1967 : 181
(2) Hodder 1967 : 182
(3) vgl. S. 74
(4) Hodder 1967 : 183 f

Eine nicht so exponierte, aber dennoch nicht unbedeutende Rolle fällt den Frauen im Stoffhandel zu. Ob ihr Einfluß in diesem Handelszweig dem der Frauen auf den Märkten in Accra gleichkommt (1), läßt sich aus den zur Verfügung stehenden Daten nicht erschließen.

Die organisierten Fischhändlerinnen in Lagos wiederum haben ihren Einfluß so ausweiten können, daß jeder Fischer, der in der Lagune von Lagos zum Fang ausläuft, seinen Fisch nur über eine Zwischenhändlerin absetzen kann. Auffallend ist, daß in Lagos keine weiteren Zwischenstationen bei der Vermarktung der Ware bis zum Konsumenten eingeschaltet werden. Den Fischhändlerinnen ist es nicht erlaubt, die Ware an Wiederverkäufer abzugeben. Sie haben vielmehr direkt für den Absatz an den Konsumenten zu sorgen (2).

9. Motivationen der Händlerinnen

Die Anziehungskraft des Handelsgewerbes auf die Frauen ist nicht nur in Lagos stark, wo 77 % in der einen oder anderen Art im Handel tätig werden, sondern auch in den anderen Städten (3). Die Gründe sind vielfältiger Art.

Eine Ursache liegt im sozialen System, das die Verantwortung für den Unterhalt der Familie auf beide Partner verteilt. Wie bereits dargelegt, ist die Mutter für ihren eigenen Unterhalt und den ihrer Kinder allein verantwortlich, von einigen Hilfen des Mannes abgesehen. Im ländlichen Raum wird diese Verpflichtung heute ebenso zu einer Belastung wie in der Stadt, sobald die Kinder eine Schule besuchen sollen. Da die Mütter für Sonderausgaben zuständig sind, haben sie das Geld für Schulkleidung,

(1) vgl. S. 338 f
(2) Comhaire-Sylvain 1951 : 184
(3) Marris 1966 : 67

Hefte, Bücher und Fahrgeld aufzubringen. Die Väter sind nicht bereit - wenigstens in Lagos - auch noch diese Ausgaben zu übernehmen, da sie schon für Nahrung, Alltagskleidung und Schulgeld aufkommen müssen (1).

Ein weiteres Motiv liegt darin, daß die Möglichkeiten, im Lebensmittelhandel tätig zu werden, für die Frauen immer gegeben sind. Neben den traditionellen Handwerken gibt es für sie kaum weitere Verdienstmöglichkeiten. Die heutigen modernen Berufe haben eine so geringe Aufnahmekapazität, daß viele Frauen, auch die mit Schulbildung, als Übergangslösung eine Tätigkeit auf dem Markt wählen.

Ihnen allen kommt der Umstand zu Hilfe, daß in der Regel Frauen seit ihrer Kindheit mit den Mechanismen dieser Geschäfte intensiv vertraut gemacht werden. Man kann daher von einer Lehrzeit sprechen, die sie absolviert haben. Töchter, Schwestern, Nichten oder Cousinen helfen der Händlerin bei ihrer Arbeit. Sie bilden die Schar der nicht bezahlten Händlerinnen, die schon im Kindesalter den ganzen Tag beschäftigt werden. Viele helfen nach der Schule am Stand der Mutter oder einer Verwandten. Von den Ijebu-Yoruba erzählt man sich, daß sie ihre Kinder schon vor der Schule um 6.30 Uhr auf die Straßen schicken, damit sie Waren anbieten. Die Mehrzahl beginnt also sehr jung als Händlerin, etwa im Alter von 12 Jahren. Das bedeutet, daß der überwiegende Teil von ihnen nicht zur Schule geht. Versuche von seiten der Verwaltung, diese Kinderarbeit einzudämmen, führten 1948 zu heftigen Protesten (2).

---

(1) Comhaire-Sylvain 1951 : 170
(2) Comhaire-Sylvain 1951 : 174; Marris 1966 : 73

10. Partnerschaftliche Zusammenarbeit unter Händlerinnen

Yoruba-Frauen sind an einem kooperativen Verhalten in wirtschaftlichen Bereichen wenig interessiert. Das gilt auch für die wirtschaftlichen Interessen der Frauen innerhalb eines "Compound". Galletti machte die Beobachtung, daß höchstens einmal zwei Frauen in einem "Compound" gemeinsam Palmkerne knackten oder Palmöl herstellten. Anschließend wurde das gewonnene Produkt geteilt. In der Regel legt jede Frau ihren eigenen Vorrat an Handelsprodukten an und verkauft ihn auch selbst. Der Einkauf von Naturalien, ihre Weiterverarbeitung und schließlich ihr Verkauf auf dem Markt liegen allein in der Hand jeder einzelnen Frau. Allerdings mag sie für den Transport der Ware die Hilfe ihrer Tochter in Anspruch nehmen (1).

Partnerschaften auf geschäftlicher Basis zwischen Mutter und Tochter sind Einzelfälle. Der Individualismus hat den höchsten Stellenwert und Vorrang vor den verwandtschaftlichen Bindungen. Mit der nötigen Starthilfe, die der Tochter geleistet wird, geht das Interesse in eine distanzierte Haltung über, wie sich an einem Fall aus Lagos zeigen läßt: Die betreffende Yoruba-Händlerin übergab ihrer Tochter 10 Pfund als Anfangskapital und den Ratschlag, das Geld in Trockenfisch zu investieren, weil er sich besonders gut zur Bevorratung eignet. Nachdem sie die Tochter ihren eigenen Lieferanten in Abeokuta vorgestellt und ihr einen Platz auf dem Stand einer Freundin besorgt hatte, überließ sie das Mädchen ganz ihrem Geschick. Auf die Frage, nach dem Erfolg der jungen Händlerin konnte die Mutter nur antworten: Ich habe keine Ahnung, aber ich weiß, daß sie keine Verluste macht. Sie hat

---

(1) Galletti, R. u.a. 1956 : 78

zwei neue Umschlagtücher und im letzten Monat ein Paar goldene Ohrringe gekauft (1). Die letzten Bemerkungen, die als Beweis für das erfolgreiche Geschäft der Tochter stehen, werden in ihrer Bedeutung noch gewichtiger, wenn man sie durch das Untersuchungsmaterial von Marris ergänzt. Er kommt, wenn auch in anderem Zusammenhang zu dem Schluß, daß "clothes, rather than furniture or household equipment, seem the most generally accepted way of spending money for show, at least amongst the Yoruba" (2).

Ein anderes Beispiel zeigt jedoch ein durchaus intensives Zusammenarbeiten zwischen Mutter und Tochter: Die zwanzigjährige Tochter einer Händlerin ist bereit, in das Geschäft miteinzutreten, das dadurch auch in der dritten Generation eine Nachfolgerin haben wird. Ausgangspunkt ist der Ort Iwo, von dem aus sich die beiden Frauen nach Onitsha hin orientieren. Sie bringen Kolanüsse aus Iwo mit auf den Onitsha-Markt, wo sie ihren Handelsartikel, Orogbo-Nüsse, einkaufen. Die Entfernung zwischen den beiden Orten beträgt 350 Meilen und wird im Wechsel zweimal im Monat entweder von der Mutter oder der Tochter zurückgelegt. Eine Abwesenheitsspanne von 5 bis 7 Tagen von Iwo ist nicht zu vermeiden. Während die Mutter die Orogbo-Nüsse sackweise auf dem Tagesmarkt von Iwo oder auf den periodisch stattfindenden Märkten der Umgebung verkauft, bietet die Tochter sie auf den ländlichen periodisch abgehaltenen Märkten des Hinterlandes an, und zwar in einer Mengeneinheit von je 100 Stück. Die Frauen, die bei ihr kaufen, bieten die Nüsse wiederum auf den Tagesmärkten ihrer Heimatorte feil oder verkaufen sie auf den Straßen in Kleinstmengen zu 1 d oder 3 d. Über das Einkommen dieser beiden Frauen läßt sich kaum eine präzisere Angabe machen,

(1) Comhaire-Sylvain 1951 : 177 f
(2) Marris 1966 : 79

als aus den im Anhang genannten Beispielen (1) zu entnehmen ist. Sie kaufen 20 bis 25 Säcke Orogbo-Nüsse, deren Einzelpreis bei 9 bis 10 Pfund liegt. Ihr Einkommen, das sich aus dem Verkauf von Kola- und Orogbo-Nüssen ergibt, bewegt sich zwischen 10 und 20 Pfund pro Monat.

Eine enge Zusammenarbeit zwischen Mutter und Tochter kann gelegentlich dazu führen, daß die Tochter das Geschäft der Mutter erbt (2). Die größte Expertin im Tuchhandel in Lagos, die auch den Titel Iyalode trug, hatte die Kundschaft ihrer Mutter übernommen (3).

Verwandtschaftliche Beziehungen gewinnen offensichtlich erst im Fernhandel größere Bedeutung (4). Das gilt besonders für Händler, die sich der Enklave in einer von ihnen kontaktierten Stadt bedienen können. In diesen Enklaven leben Bewohner der Herkunftstadt, mit denen man in den meisten Fällen verwandt ist. Die wirtschaftlichen Vorteile, die sich bei einer Kontaktaufnahme ergeben, sind unverkennbar. Die Händlerin Mrs. S. aus Awe (5), die ihren Handel in Ibadan abwickelt, würde, wenn sie die Märkte in Lagos bevorzugte, die Vorteile beanspruchen, die sich für sie aus der Ansiedlung einer großen Awe-Gemeinde in Lagos ergeben. Die Unkosten würden dann für sie gering, da sie bei Verwandten oder Freunden wohnen könnte. Die Informationen über Preise würden bereitwillig jedem Händler übermittelt, so daß Überforderungen, durch Unkenntnis verursacht, wenn nicht ausgeschlossen, so doch gering gehalten würden (6).

Eine weitere Variante verdanken wir der Darstellung von Comhaire-Sylvain, die eine Händlerin traf, die seit 18 Jahren mit Erbsen und Bohnen

---

(1) vgl. S. 407 f
(2) Marris 1966 : 73; Comhaire-Sylvain 1951 : 176
(3) Comhaire-Sylvain 1951 : 181
(4) vgl. S. 99
(5) vgl. S. 407
(6) Marshall 1962 : 97

handelte und sich bei der Beschaffung der Waren der Hilfe ihrer Cousine bediente. Sobald sie neue Güter benötigte, ließ sie ihr eine Nachricht zukommen. Die Cousine schickte umgehend die gewünschte Menge mit der Eisenbahn und die Händlerin hatte nichts weiter zu tun, als sie am Bahnhof in Empfang zu nehmen (1).

Betrachtet man die Beziehungen, die sich unter den Marktfrauen entwickeln, die an benachbarten Ständen arbeiten, so zeigt sich, daß hier die verwandtschaftlichen Bindungen bedeutungslos werden. In dieser Situation erhalten die Kontakte zueinander einen informellen Charakter. "The market-woman is always her neighbour's keeper. She helps her if she hasn't the correct change, looks over her wares if she happens to be away for a short time or is asleep, and, never seduces her customers" (2). Die Kontakte zwischen einer Marktfrau und einer Kundin, die sich zu einer stabilen Beziehung entwickeln können, werden von den Verkäuferinnen bewußt gesucht, da dadurch der Absatz leichter kalkulierbar wird und weitgehend garantiert ist.

An der Grundhaltung der einzelnen Händlerin, ihre Unabhängigkeit zu bewahren, haben diese informellen Kontakte nichts ändern können. Ihre Interessen bleiben allein auf den Kauf und Verkauf der eigenen Produkte gerichtet. Deshalb erwartet keine Händlerin von der anderen, daß diese die eigenen Aufgaben vernachlässigt, damit sie ein Geschäft auch nur für eine kurze Zeit für eine andere mitbesorgt (3).

---

(1) Comhaire-Sylvain 1951 : 177
(2) Mabogunje 1961 : 15
(3) Marshall 1962 : 96

An dieser Stelle sei eine kurze Zwischenbilanz erlaubt.

Beobachtungen und Statistiken haben ergeben, daß Frauen auf jeder Art von Märkten zahlenmäßig dominieren. Sie sind in allen Handelssparten vertreten, im Kleinsthandel, Kleinhandel und im Groß- und Fernhandel. In ihrer Mehrheit sind sie im Kleinst- und Kleinhandel tätig. Sobald große Warenmengen direkt erworben oder über Mittelsmänner abgesetzt werden, sind Frauen in dieser Sparte in der Minderheit. Zuweilen wird der Eindruck vermittelt, als handele es sich dann um Einzelfälle.

In bezug auf einzelne Handelsartikel kann jedoch von monopolartigen Positionen gesprochen werden. Das gilt auch für männliche Händler, die zum Beispiel im Kakao-Handel keine Konkurrenz seitens der Frauen zu fürchten haben (1). Für den Fleischhandel wird dies ebenfalls angenommen. Aus Lagos ist jedoch bekannt, daß auf dem Markt von Alakoro 5 Stände aufgebaut worden waren, in denen Frauen, die im Stil der Frauen aus "Nigérie Orientale" gekleidet waren, Rindfleisch zurechtschnitten und verkauften. Die Behauptung, daß Fleisch nie von Frauen bearbeitet und verkauft wird, verliert mit diesem Beispiel ihre Unbedingtheit. Die Angaben in diesem Zusammenhang bezogen sich nicht auf die Eingeweide der geschlachteten Tiere, die ohnehin von 200 bis 300 Frauen, vornehmlich muslimischen Glaubens, angeboten wurden (2).

---

(1) Lloyd, P.C. 1963 : 38

(2) Comhaire-Sylvain 1951 : 185, diese Daten beziehen sich auf das Jahr 1948. Möglicherweise ist diese Abweichung bezeichnend für die Stadt Lagos, die gerade nicht als typische Yoruba-Stadt dargestellt wird, da sie am Rande des Yorubalandes liegt (Lloyd, P.C. 1959c : 106). Nach Auffassung von Bascom zeigt sie die größte Heterogenität unter den sonst ethnisch homogenen Yorubastädten (Bascom 1954 : 452).

In gleicher Weise wie der Handel mit Fertigspeisen ist auch der Handel mit Tuchen für Frauen reserviert. Das gilt in der Stadt Lagos ausdrücklich für "hand-woven cloth". Frauen, die mit diesen Stoffen ihr Geschäft betreiben, geben offen zu, daß sie nur ihre Töchter wieder in die Handelstechniken dieses Geschäftszweiges einweihen: "It's not a trade a boy can handle" (1).

Generationsunterschiede bewirken ebenfalls Spezialisierungen. Junge Mädchen sind überwiegend mit dem Kleinsthandel von Nahrungsmitteln und Kurzwaren beschäftigt. Dieser Handel arbeitet mit geringem Kapital und niedrigen Preisen. Erfolge, die eine Vergrößerung des Geschäftes durch beständige Investitionen ermöglichen, lassen sich nur durch permanente jahrelange Arbeit erreichen. Daher ist es nicht verwunderlich, daß diejenigen Frauen, die größere Transaktionen durchführen, in der Regel etwa 40 Jahre und älter sind. Mrs. S. zum Beispiel (2), deren Handelsgeschäfte ausführlich dargestellt wurden, ist 60 Jahre alt (3). Weiterhin ist auffallend, daß "older women", was immer das für afrikanische Verhältnisse bedeuten mag, mit den meisten der importierten Güter handeln.

Alte Frauen finden auch in diesem Wirtschaftszweig noch ihre Aufgaben ebenso wie im Handwerk (4). Sie arbeiten oftmals mit jungen Frauen zusammen. Dann übernehmen die älteren das Wiegen der Ware und das Feilschen um den Preis, während die jungen Frauen die schweren körperlichen Arbeiten verrichten und für die Verpackung und den Transport sorgen (5).

Für die sehr alten Frauen bedeutet der Handel, auch wenn er nur geringe Gewinne einbringt, eine Alternative zu dem tatenlosen Sitzen und Warten auf

---

(1) Marris 1966 : 74
(2) vgl. S. 407
(3) Marshall 1962 : 96
(4) vgl. S. 27, 86, 184, 323
(5) Marshall 1962 : 96

das Ende des Tages. Viele dieser alten Frauen findet man auch auf dem Morgenmarkt, vor ihren "Compounds" oder an schattigen Plätzen der Stadt, mit kleinen Gemüseportionen vor sich ausgebreitet, die sie zum Verkauf anbieten (1).

11. Der Kapitalmarkt

Das Startkapital

In der Literatur findet man übereinstimmend die Aussage, daß das Kapital, mit dem eine Frau ihre Geschäfte eröffnet, von ihrem Ehemann zur Verfügung gestellt wird (2). Allerdings macht Ward die Einschränkung, daß nur Männer, die keinen Landbesitz haben, ihren Frauen ein "head money" übergeben, damit diese einen Handel beginnen (3).

Ein Beispiel dafür, daß auch regionale Unterschiede bestehen, ist aus Ede bekannt. Hier werden von dem zukünftigen Ehemann vor der Eheschließung außer der Brautgabe noch persönliche Geschenke übergeben, die die meisten Frauen als Startkapital einsetzen (4).

In Lagos bringen Frauen das nötige Kapital nicht nur aus Geschenken des Ehemannes, sondern auch mit Hilfe von Verwandten auf (5). Weitere Möglichkeiten ergeben sich durch Erbschaften, aber auch durch Geschenke speziell von seiten der Mutter (6). In Zahlen ausgedrückt ergibt sich für Lagos: 79 der von Marris befragten Frauen hatten ihr Anfangskapital von ihren Ehemännern erhalten.

---

(1) Marshall 1962 : 93 f
(2) Galletti, R. u.a. 1956 : 76; Izzett 1965 : 305; Lloyd 1965 : 566; Comhaire-Sylvain 1949 : 161; Ajisafe 1924 : 63
(3) Ward 1938 : 58
(4) Beier 1955 : 42
(5) Marshall 1962 : 95
(6) Comhaire-Sylvain 1951 : 176

Zwei hatten zusätzlich von ihren Familien und sechs von anderen Verwandten Geldgeschenke bekommen, die sie dem Startkapital noch hinzufügten. Nur zehn wurden von ihren eigenen Familien unterstützt und eine Frau arbeitete mit eigenen Ersparnissen (1).

Die Höhe der bereitgestellten Summen ist sehr unterschiedlich. Einmal richtet sie sich nach den finanziellen Möglichkeiten des Ehemannes, zum anderen nach dem geplanten Geschäft. Nach den Erfahrungen in Lagos erfordert der Handel mit Haushaltswaren wie Tassen, Tellern, Töpfen etc. ein höheres Anfangskapital als etwa der Lebensmittelhandel. Frauen, die auf der Hauptstraße am Hafen entlang ihre Küchengeräte anboten, hatten auf ihrem tragbaren Verkaufsstand Waren im Wert von 2 und 3 Pfund ausgebreitet. Ein Lebensmittelhandel kann dagegen mit einem Warenangebot im Wert von wenigen Shilling aufgezogen werden. Der Tuchhandel fordert, wie aus einem Beispiel hervorgeht, 8 Pfund Anfangskapital und ein Ladenbesitzer muß schon 50 Pfund zur Verfügung haben (2).

Marris gibt das durchschnittlich an die Frauen übergebene Kapital mit 30 Pfund an. Dieser Durchschnittswert, der sehr hoch zu liegen scheint, ergibt sich daraus, daß er sowohl aus wenigen Pfund, wie sie ein Zigarettenhandel beispielsweise fordert, als auch aus möglichen Großkapitalien von hundert Pfund ermittelt wurde.

In Ede sind die Brautgaben auf 12 Pfund 10 sh festgelegt. Die Geschenke, die der zukünftigen Ehefrau zusätzlich übermittelt werden, übersteigen diese Summe oft zwei- bis dreimal. Wenn eine Frau davon 10 Pfund 10 sh gespart hat, gilt sie als wirtschaftlich relativ unabhängig (3).

---

(1) Marris 1966 : 53
(2) Comhaire-Sylvain 1951 : 174, 176, 178 f, vermutlich 1948
(3) Beier 1955 : 42

Andere Daten liegen erheblich unter diesen genannten Werten. So erhielten die Frauen der Yoruba-Christen, die aus den Provinzen Abeokuta, Egba und Ijebu nach Lagos gekommen waren, in früheren Zeiten (1) 10 sh, um einen kleinen Handel anfangen zu können. Zum Zeitpunkt der Untersuchung war die Summe auf 2 bis 5 Pfund gestiegen (2).

12. Das Preissystem

Im Handel mit Fertiggerichten sind Niedrigpreise durchweg üblich. Sie werden je nach der Menge für 1 d, 3 d oder 6 d verkauft (3). Ob es sich um gebackene Bananen (dodo), Reisbrei, Gari, Bohnenbällchen (akara) oder einen Brei aus Maismehl mit Milch und Zucker (ogi) handelt, immer entsprechen die Portionen einem Preis von 1 oder 1/2 Penny. Sobald für die gesottenen Speisen anderes Öl als Palmöl verwendet wird, erhöht sich der Preis. Allerdings fehlt die genaue Angabe der Höhe dieser Preissteigerung (4).

Die Großhandelspreise heben sich deutlich von denen für Fertiggerichte ab. Auf dem Orita-merin-Markt in Ibadan lag der Preis für einen Sack Gari bei 6 Pfund für die Sorte Oloyo und bei 4 Pfund für die Sorte Itoko. Ein Käufer hatte zusätzlich die Transportkosten mit 4 sh pro Sack, Lagerkosten von 2 sh und die Verdienstspanne von 6 sh pro Sack zu zahlen. Damit erhöhte sich der Preis beim Weiterverkauf auf 6 Pfund 12 sh und 4 Pfund 12 sh je nach der Garisorte (5). Das bedeutet eine Steigerung von 10 % und 15 % in bezug auf den Groß- und Zwischenhandelspreis der beiden Garisorten (6).

Preisbestimmungen zum Beispiel im Yamshandel werden dadurch erschwert, daß saisonbedingte Ver-

---

(1) Um welchen Zeitabschnitt es sich handelt, ist aus den Angaben nicht zu ermitteln.
(2) Comhaire-Sylvain 1951 : 171, bezogen auf 1948
(3) Hodder 1967 : 184
(4) Comhaire-Sylvain 1951 : 475 f
(5) Hodder 1967 : 185
(6) Hodder 1967 : 185

schiebungen und die Ausnutzung der Möglichkeit, die Früchte zu lagern, nicht offen erkennbar sind. Anthonio konnte die Erfahrung machen, daß seine ursprünglich ermittelten Daten, die für den Monat April 27 % Verluste für den Großhandelspreis ergaben, nur theoretischer Art waren. Denn der Yams, der im April durch den Zwischenhandel verkauft wurde, lagerte schon seit Februar oder März. Zu dieser Zeit aber lag der Großhandelspreis niedrig. "It was difficult to keep track of which (whole-salers) yam was selling at which retailers price. Retailers themselves mix up the yams and laugh at the notion of separating sales of different inventories" (1).

Die Preisfindung folgt dem Prinzip des Feilschens, das von beiden Parteien einen hohen Grad an Information über das Verbraucherverhalten erfordert. Dieser Mechanismus wird nur schwer von Außenstehenden verstanden, weil ihnen die internen Kenntnisse fehlen. Weiterhin bringt der Mangel an allgemein gebräuchlichen Gewichtseinheiten zusätzliche Verwirrung, wenn man versuchen will, zu festen Preisangaben zu kommen (2).

Vereinfachungen seitens der Autoren müssen als weitere Erschwernis hinzugerechnet werden. Wenn man hört, daß einheimisch gewirkter Zwirn über zwei Shilling kostet, so ist die dazu genannte Mengenangabe " a hank" doch sehr ungenau (3). Auf dem Akinyele-Markt kostet ein Yard Stoff (ca. 91,5 cm) zwischen 2 sh 6 d und 3 sh 6 d. In dieser Angabe fehlt aber die wichtige Information, auf welche Qualität sich diese Preise beziehen, denn auch die Qualität ist preisbestimmend (4).

---

(1) Anthonio 1967 : 47;Daten weitgehend von 1960
(2) Hodder, B.W. u. U.I. Ukwu 1969 : 88
(3) Forde 1962 : 77
(4) Hodder, B.W. u. U.I. Ukwu 1969 : 88, Tab. V; bezogen auf 1962

13. Das Einkommen

a) Handwerk und Nahrungsmittel

Wie Galletti in einem Vergleich feststellte, ergibt sich ein auffallender Unterschied zwischen dem Nettoeinkommen der Männer und dem der Frauen im Bereich von Landwirtschaft und Handel, nämlich 89 Pfund zu 16 Pfund für das Untersuchungsjahr (1).

Das durchschnittliche Jahreseinkommen einer hauptberuflich tätigen Händlerin, die webt und färbt, liegt zwischen 10 Pfund und 12 Pfund. Wenn sie noch andere Produkte in ihren Handel aufnimmt und miteinander kombiniert, läßt sich ihr Einkommen aber noch steigern. Am geringsten sind die Möglichkeiten im Kakao- und Kolahandel. Während Männer bis zu 1 300 Pfund als Kakaohändler im Jahr verdienen, bewegt sich das jährliche Einkommen der Frauen in diesem Handel zwischen 2 und 3 Pfund. In Mamu, wo sich die Frauen regelmäßig mit der Herstellung von Gari beschäftigen, liegt das Durchschnittseinkommen für dieses Fertiggericht bei 7 Pfund im Jahr (2).

In den Stadtzentren ist eine deutliche Einkommenssteigerung festzustellen. Sie geht nicht zuletzt auf die Vielfalt möglicher Handelstätigkeiten zurück.

Der Monatsverdienst einer Marktfrau auf dem Dugbe-Marktplatz in Ibadan erreicht 5 bis 7 Pfund. Die etwas wohlhabenderen unter den Frauen, die Waren aus dem ganzen Land verkaufen, kommen auf viermal so hohe Gewinne im Monat (3). Sobald sich die Frauen, die mit Fertiggerichten handeln, gezielt auf die Versorgung von Schulen konzentrieren oder

---

(1) Galletti, R. u.a. 1956 : 558, d.h. 1951/52
(2) Galletti, R. u.a. 1956 : 584
(3) Mabogunje 1961 : 15

die arbeitende Bevölkerung an Baustellen, in Fabriken oder an Eisenbahnen beliefern, überschreiten sie den Rahmen der Penny-Umsätze. Wenn diese Händlerinnen zum Beispiel mit einem Kapital von 10 Pfund beginnen, können sie ein Betriebskapital von 100 Pfund erwirtschaften. Dann ist ihnen ein monatlicher Gewinn von 20 Pfund sicher (1).

b) Stoffhandel

Bei den Stoffhändlerinnen sind die Einkommen ebenfalls sehr unterschiedlich. Die monatlichen Verdienste der Stoffverkäuferinnen in Zentral-Lagos belaufen sich auf 11 Pfund und mehr. Sie liegen somit doppelt so hoch wie im Lebensmittelhandel (2). Wenn man diese Verdienstangaben aufschlüsselt, so ergibt sich, daß diejenigen, die mit kleinen Stoffstücken, etwa Kopftüchern handeln, auf einen Profit von 2 bis 3 Pfund im Monat kommen. Nur eine kleine Zahl der Stoffhändlerinnen erzielt Profite von 100 Pfund im Monat. Eine dieser Frauen, die Marris traf, hatte sich auf handgewebte Stoffe, die typisch für Nigeria sind, spezialisiert und belieferte Kunden bis Accra, Monrovia und Freetown (3). Die größte Spezialistin im Tuchhandel, von der Comhaire-Sylvain in Lagos hörte, machte Gewinne von 200 Pfund im Monat. Sie war 65 Jahre alt und trug den Titel Iyalode (4).

c) Ladengeschäfte

Unternehmerinnen, die Gewinne dieser Größenordnung erzielen, findet man auch noch unter den Ladenbesitzerinnen. Ihr Startkapital ist entsprechend hoch. In einem Falle wurde der Wert des Warenlagers mit 20 000 Pfund angegeben. Abgesehen von dieser Ausnahme sind Händlerinnen mit einem Warenlager im Wert von 5 000 Pfund keine Seltenheit.

---

(1) Comhaire-Sylvain 1951 : 477
(2) Marris 1966 : 75
(3) Marris 1966 : 74
(4) Comhaire-Sylvain 1951 : 181

Ihre Einkommen erreichen und übersteigen wohl die 200 Pfundgrenze. Von dieser Einkommenshöhe pro Jahr aufwärts werden Steuerforderungen erhoben (1). Die Stoffhändlerinnen und Ladenbesitzerinnen, die über die genannte Summe verfügen oder sie in Ware investiert haben, bilden eine Minderheit. Das Durchschnittseinkommen von Frauen in Lagos,die sich dadurch auszeichnen, daß sie zugleich Hausbesitzerinnen sind, liegt nach Marris bei 10 Pfund. Diese Angabe ist jedoch nur von beschränktem Wert, weil in ihr die Mehrzahl der Händlerinnen nicht berücksichtigt wird (2).

d) Investitionen

Das Einkommensgefälle zwischen Stadt und Land ist unverkennbar. Die unterschiedlichen Möglichkeiten in den einzelnen Berufssparten bewirken vor allem in den städtischen Gebieten eine Reichtumsdifferenzierung. Sie beginnt schon mit der Bereitschaft der Verwandten, eine größere oder kleinere Summe als Startkapital zu investieren, die, wie bereits gezeigt werden konnte, nicht allein von dem Ehemann zur Verfügung gestellt werden muß. Aus der Sicht der Ehemänner ist dieses Startkapital auch als Investition zu verstehen. Eine andere Form von Investition bevorzugen die Yoruba-Bauern. Sie investieren nicht nur in die Geschäfte ihrer Frauen, sondern vermehren auch die Zahl der Frauen für ihren polygynen Haushalt. Diese leisten letztlich einen größeren Beitrag zum Einkommen der Familie, als ihr Unterhalt kostet (3).

e) Unkosten
Steuern

Die Angaben zur Einkommenshöhe der Frauen sind leider nicht immer eindeutig. Es ist nur selten

(1) Comhaire-Sylvain 1951 : 176
(2) Marris 1966 : 71
(3) Galletti, R. u.a. 1956 : 77

möglich, festzustellen, wann es sich um Nettobeträge handelt und ob noch Unkosten von dem angegebenen Betrag abzuziehen sind.

Steuern nehmen in der Reihe wirtschaftlicher Belastungen eine untergeordnete Position ein. Wie schon erwähnt, sind Jahreseinkommen ab 200 Pfund zu versteuern (1). Die Forderung der staatlichen Verwaltung trifft bei den Händlerinnen, von denen ohnehin nur eine geringe Zahl betroffen ist, auf wenig Zahlungsbereitschaft. Die wenigsten der 400 Großhändlerinnen, die zudem 3 bis 5 Mietshäuser in der Stadt Lagos besitzen, zahlen Steuern. Die Verwaltung vermeidet es aber, Maßnahmen zur Steuereintreibung zu ergreifen. Man will diese Frauen nicht verärgern (2).

Die Tatsache, daß die Mehrzahl der Händlerinnen aufgrund ihres geringen Einkommens keine Steuern bezahlt, besagt nicht, daß sie nicht für derartige Abgaben Geld zur Verfügung stellen. Die Ackerbauern, deren Reichtum vor allem die noch nicht abgeernteten Felder sind, kommen leicht in Schwierigkeiten, rechtzeitig Bargeld zur Verfügung zu haben, um Steuern zu zahlen. Da die Ehefrauen, solange sie Handel treiben, permanent über Bargeld verfügen, bleibt dem Landwirt sehr oft kein anderer Ausweg, als die Hilfe seiner Frau in Anspruch zu nehmen, um seine Steuerverpflichtung zu erfüllen (3).

Transportkosten

Weitere Unkosten, die das Geschäft der Händlerin zu tragen hat, entfallen auf Standmieten sowie Lager- und Transportkosten.

Galletti stellte fest, daß die Belastungen, die durch die Benutzung von Transportmitteln aufzubringen

(1) vgl. S. 120
(2) Comhaire-Sylvain 1951 : 178 f
(3) Lloyd 1963 : 38

sind, bei der Kalkulation oftmals nicht berücksichtigt werden (1). Händlerinnen, die sich dieser Belastung bewußt sind, versuchen, sie durch Vereinbarungen mit Lastwagenfahrern möglichst gering zu halten. Diese Abmachungen sehen vor, daß der Fahrer die Kosten für den Personentransport zum Markt in Rechnung stellt, aber auf dem Rückweg nur den Transport für die eingekauften Produkte der Händlerin berechnet.

Die Transportkosten, die für Yamsladungen ermittelt wurden, richteten sich nicht nur nach der Länge der Zufahrtswege zum Markt, sondern bewegten sich auch mit den saisonbedingten Schwankungen der Ernten. Bei einer Entfernung von mindestens 100 Meilen lag der Preis bei 4 d pro Meile und Ladung, der sich aber auf 25 bis 35 d erhöhte, wenn der Zielort weniger als 35 Meilen entfernt lag. Sobald die Erntesaison für Yams einsetzt - zwischen Dezember und Februar - erhöht sich der Transportpreis; denn der Bedarf an Lastwagen ist hoch, aber die Fahrzeuge sind knapp (2). Träger, die bis zu 15 Yamsknollen per Kopflast heranschaffen, erhalten pro Meile 6 d (3).

Lager- und Standkosten

Da Yamsfrüchte einer besonders sorgfältigen Lagerung bedürfen, und vor allem viel Platz benötigen, muß man 2 bis 6 Pfund im Monat für den Lagerplatz von der Größe von 30 bis 45 Quadratmeter aufbringen. Viele Großhändler vermieten die Vorderfront des Lagerraumes an Händlerinnen, die mit kleineren Mengen handeln. Diese zahlen 10 sh bis 15 sh pro Monat für diesen Standplatz auf dem Markt.

Diese Kostenbeteiligung mehrerer Händler an einem Marktstand ist in den Handelszentren des Yorubalandes durchaus üblich. Aus dem Jahre 1948 sind Bemühungen

(1) Galletti, R. u.a. 1956 : 408, 444
(2) Anthonio 1967 : 40
(3) Anthonio 1967 : 41

seitens der Verwaltung in Lagos bekannt, die Spekulation mit Marktständen einzudämmen. Ein Stand, der für 2 sh pro Monat von der Marktverwaltung vermietet wurde, brachte in einem bestimmten Fall 15 sh pro Monat für den Erstmieter ein, der es verstanden hatte, seine Rechte teuer zu delegieren (1).

Investitionen in Sachwerte

Von den erwirtschafteten Gewinnen scheint nur der Anteil in ein Geschäft zurückzufließen, der für seine Erhaltung notwendig ist. "Totes Kapital" wie Tücher und Schmuck haben ihre Anziehungskraft nicht verloren. In sie wird investiert. Händlerinnen, die große Summen erwirtschaften, ziehen es vor, dieses Geld in Häusern anzulegen, statt es einer Bank zu übergeben. Sobald die Händlerinnen eine finanzielle Position erwirtschaftet haben, die die Erhaltung ihres Geschäftes sichert, konzentrieren sie sich überwiegend auf zwei Investitionsbereiche: den Häuserbau und die Schulausbildung ihrer Kinder. Die Liegenschaften werden immer auf den Namen der Käuferin eingetragen, ob sie nun verheiratet ist oder nicht. Dies ist wenigstens in Lagos üblich (2).

Investitionen in Transportlastwagen sind häufig vor allem unter den Tuch-Händlerinnen, die ein weitverzweigtes Handelsnetz mit Geschäftsstellen aufgezogen haben (3). Ihre Lastwagen transportieren auch Personen. Eine nicht unbedeutende Zahl von Frauen widmet sich auch direkt diesem Dienstleistungszweig und unterhält Taxen, für die sie Fahrer angestellt haben (4).

Hinweise in der Literatur vermitteln den Eindruck, daß mehr Kapital in Bereiche investiert

---

(1) Comhaire-Sylvain 1951 : 183
(2) Comhaire-Sylvain 1951 : 179
(3) Comhaire-Sylvain 1951 : 181
(4) Comhaire-Sylvain 1951 : 484

wird, die dem sozialen System zuzurechnen sind, als in wirtschaftliche Unternehmungen. Zu den Kosten, die im traditionellen Sozialsystem üblich sind, treten, vornehmlich durch europäische Einflüsse gefördert, neue Bedürfnisse, die ihren Preis fordern. Gleichzeitig steigen auch die Kosten im traditionellen Sektor des sozialen Systems. Bemühungen, die Heiratsabgaben zu begrenzen, bleiben erfolglos. Die Summe, die Galletti speziell zu diesem Problem ermitteln konnte, betrug um 1950 100 Pfund (1). Bei Feiern, die zur Geburt des ersten Kindes abgehalten wurden, mußten 5 bis 10 Pfund ausgegeben werden. Totengedenkfeiern erforderten die umfangreichsten finanziellen Anstregungen. Sie führten am häufigsten zu Verschuldungen, wenigstens bei der untersuchten ländlichen Bevölkerung (2). Im Durchschnitt lagen die Kosten bei 50 Pfund. Man konnte aber nicht nur regionale Unterschiede feststellen, sondern die Kosten unterschieden sich auch nach der konfessionellen Zugehörigkeit; denn von einer Ehrung der Ahnen ist auch derjenige nicht ausgeschlossen, der sich zu einer der Weltreligionen, dem Islam oder dem Christentum bekennt. In Ibesse, in der Provinz Abeokuta, zahlte ein Bauer, der sich traditionellen Glaubensvorstellungen verbunden fühlte, 40 Pfund; eine christliche Familie kam auf einen Kostenaufwand von 32 Pfund 10 sh 0 d; Moslems zahlten 28 Pfund. Sobald eine Kultgruppe beauftragt wurde, die Zeremonien durchzuführen, erhöhten sich die Unkosten auf 120 Pfund und mehr (3).

Der Einwand, daß das Geld, das in die oben angeführten Sachwerte investiert wird, von den Familien und nicht von den Frauen aufgebracht werden muß, ist nur bedingt richtig. Indirekt sind die Frauen immer an den

(1) Galletti, R. u.a. 1956 : 265
(2) Galletti, R. u.a. 1956 : 83
(3) Galletti, R. u.a. 1956 : 266 f

Kosten beteiligt, indem sie die soziale Erwartung erfüllen, für sich und ihre Kinder zu sorgen. Dadurch wird das Familienbudget erheblich entlastet, zumal die Frauen in der Regel über ihre Verpflichtungen hinausgehen. Außerdem ist für den Ehemann eine Anleihe bei der Ehefrau immer möglich.

Schulausbildung

Der überwiegende Teil der Händlerinnen in Lagos hatte nie eine Schule besucht (1). Comhaire-Sylvain traf nur eine junge Frau, die für einige Zeit auf einer Koranschule gewesen war (2). Die Händlerinnen sind aber jederzeit bereit, für eine Schulausbildung ihrer Kinder zu sorgen. Allerdings wollten nur die wenigsten der 207 befragten Mütter die Kosten über das sechste Grundschuljahr hinaus aufbringen (3).

Die Schulen im Oje-Stadtgebiet von Ibadan erheben zwar keine Gebühren; dennoch sind die Ausgaben, die für Schulkleidung und Schulbücher bezahlt werden müssen, erheblich (4). In den Provinzen von Abeokuta, Ijebu, Ibadan, Oyo und Ondo, in denen Galletti seine Untersuchungen angestellt hat, sind dagegen Unterrichtskosten auch üblich. In den staatlichen Grundschulen variierten die Kosten 1950/51 zwischen 10 und 20 sh pro Jahr, während die Privatschulen 25 sh nahmen. In den Hauptschulen lagen die Gebühren zwischen 20 und 50 sh. Die Weiterbildung in Sekundarschulen kostete nur für den Unterricht zwischen 6 und 14 Pfund. Bei gleichzeitiger Verpflegung in der Schule erhöhten sich die Kosten auf 10 und 24 Pfund (5). Die Kosten für den Besuch einer Oberschule in Ibadan wurden in den sechziger Jahren mit 60 Pfund im Jahr angegeben (6).

---

(1) Comhaire-Sylvain 1951 : 171 f
(2) Comhaire-Sylvain 1951 : 177
(3) Comhaire-Sylvain 1951 : 169
(4) Lloyd, P.C. u.a. 1967 : 79
(5) Galletti, R. u.a. 1956 : 90
(6) Lloyd, P.C. u.a. 1967 : 165

Die Zahl der Jungen, die eine Schule besuchten, übertraf die der Mädchen erheblich. Trotz allgemeiner Bereitschaft der Händlerinnen, ihren Kindern den Schulbesuch zu ermöglichen, werden die Jungen vor allem dann bevorzugt, wenn die Mütter eine Chance sehen, ihnen eine Universitätsausbildung vor allem im Ausland zu ermöglichen (1). Um nur einige Beispiele zu nennen: Eine Stoffhändlerin, die gerade ein Mietshaus mit 10 Wohnungen baute, plante als nächstes Projekt die Finanzierung der Ingenieurausbildung ihres zur Zeit zehnjährigen Sohnes in England. Eine andere bedeutende Händlerin in Lagos ließ ihren Sohn in Dublin Medizin studieren (2). Von einer anderen Händlerin aus Ibadan war bekannt, daß sie von ihrem Jahreseinkommen von 400 Pfund schätzungsweise 250 Pfund für Schulgeld ausgab, für ihre eigenen Kinder und für die ihrer Verwandten (3).

Die Erwartungen der Verwandten, beruhend auf dem traditionellen Sozialsystem mit seinen Solidaritätsprinzipien, können für Händlerinnen zu einer Belastung werden, der sie sich auch zu entziehen suchen. Bei Marris findet sich ein treffendes Beispiel. Eine Händlerin, die in Lagos tätig war und aus dem 150 Meilen entfernten Awe stammte, sah ihre Situation so: "I can't go to my town more than once a year. It's a great expense for people living in Lagos to make frequent visits home. There, they think anyone from Lagos has a mint of money, and however niggardly you are they'll get money or

---

(1) Um die Gründe hierfür zu verdeutlichen, wären Einstellungsfragen an die Frauen von Nutzen. Offenbar tragen Vorstellungen über die Erziehung von Jungen und Mädchen zu dieser Haltung bei (vgl. S. 148), sowie Probleme, die mit dem Heiratssystem verbunden sind: verhältnismäßig frühe Eheschließung, Verzögerung der Heirat durch den Schulbesuch und wachsende Abgaben für eine Braut, die die Schule besucht hat.
(2) Comhaire-Sylvain 1951 : 178
(3) Lloyd, P.C. u.a. 1967 : 167

clothes from you. Early in the morning, you'll see old women filling your water pots - it wouldn't do for a visitor to arrive home one day and have to go about fetching water next. And when you've given them something, there will be others asking what you've brought from Lagos. Some ask for bread, others for money or clothes like a blouse or headtie which you've hardly worn. It's a great expense, and you can't get out of it. If you refuse you get a bad name amongst your people. We've nowhere to hide"(1).

14. Das Kreditsystem

Nicht alle geschäftlichen Transaktionen können durch die eigene Finanzkraft gestützt werden.

Hauptberuflich tätige Kreditgeberinnen bieten finanzielle Hilfen an. Nach Informationen, die aus Lagos vorliegen, hat sich die Zahl derjenigen, die mit Geld Geschäfte machen, zunehmend verringert, seit man von der Regierung eine Lizenz erwerben muß. Gewöhnlich bewerben sich die Kreditgeberinnen um eine Lizenz, wenn sie eine Summe von 1 500 Pfund gespart haben. Der offizielle Zinssatz liegt bei 3 Pence pro Pfund und Monat (15 % pro Jahr). Tatsächlich werden aber 6 Pence pro Pfund und Monat (30 % im Jahr) für Hypothekendarlehen und bis zu einer halben Krone pro Pfund und Monat (150 % im Jahr) bei Darlehen bis zu 100 Pfund verlangt. Zur Garantie werden Sachwerte wie Tücher und Schmuck hinterlegt. Bei der Aushandlung der Bedingungen ist im allgemeinen ein Zeuge anwesend. Wenn beide Parteien Analphabeten sind, übernimmt der öffentliche Schreiber, der den Vertrag aufgesetzt hat, diese Funktion (2).

Die wirtschaftlichen Transaktionen, die in Nigeria als "Gold Coasting" bezeichnet werden,

(1) Marris 1966 : 29 f
(2) Comhaire-Sylvain 1951 : 182

umgehen den einzelnen Kreditgeber (1). Bei diesen Unternehmungen greift die Händlerin oder der Händler auf Kredite zurück, die eine große Firma kurzfristig gewährt. Die Händlerin ist dann darauf eingestellt, die Ware möglichst schnell zu verkaufen, eventuell auch unter dem Einkaufspreis, um mit dem Bargeld arbeiten zu können. Sie kann dieses Bargeld gegen möglichst hohe Zinsen an eine andere Person verleihen, die gewöhnlich über ein festes Monatsgehalt verfügt. Dadurch wird die monatliche Rückgabe mit Zinsen garantiert. Auf diese Weise hat die Händlerin selbst am Ende des Monats den eigenen Kredit bei der Firma in Ordnung gebracht. Außerdem kann sie Transaktionen mit Nahrungsmitteln unternehmen, indem sie in den ländlichen Gebieten billig einkauft und die Naturalien gegen Aufschlag weiterverkauft. Ein Gewinn ist auch bei solchen Unternehmungen immer zu erzielen (2). Nach Beobachtungen in Lagos liefern große europäische Firmen mit Vorliebe an Kleinstadthändlerinnen, die mit ihrem Warenangebot die Straßen entlangziehen. Diese Frauen nehmen auch Überforderungen seitens der Firmen in Kauf, die sie durch rasche Umsätze aufzufangen versuchen. Selbst als die Händlerinnen Salz für 25 sh einkaufen mußten, aber nur für 18 sh verkaufen konnten, kam es nicht zu Protesten. Denn für die betroffenen Frauen stellte sich die Geschäftssituation so dar: Sie verkaufen viel und wenn sie beim Verkauf von Salz einen Verlust hinnehmen müssen, können sie diesen beim Absatz eines anderen Artikels ausgleichen oder gar einen Gewinn verzeichnen. Wenn sie am Montag vielleicht nichts verdienen und am Dienstag ein Verlustgeschäft getätigt haben, kann die Endabrechnung dennoch einen

(1) Pedler 1955 : 150
(2) Pedler 1955 : 150; Lawson 1957 : 108; Baldwin 1954 : 38; Marris 1966 : 75; Galletti, R. u.a. 1956 : 276

kleinen Gewinn verzeichnen. "Et puis les ventes à condition ne dureront pas toujours!" (1).

Die Maxime "no credit, no trade" bestimmt dann die wirtschaftlichen Beziehungen, wenn Geschäftspartner eine Vertrauensbasis schaffen konnten. Die Händlerinnen sind an einer Dauerkundschaft interessiert (2). Eine Stoffhändlerin kann eine viel höhere Gewinnspanne berechnen, wenn sie der Kundin einen Zahlungsaufschub für die Dauer eines Monats gewährt. Eine Nahrungsmittelverkäuferin steht am Zahltag am Büro ihrer Dauerkunden, um ihren Anspruch auf Zahlung für bereits geleistete Dienste geltend zu machen (3).

Bei Kreditgeschäften, die nicht durch eine Stammkundschaft ihre Sicherheit finden, trägt die Händlerin den Verlust allein wie bei einem Bargeldtransfer. Ihr Risiko verringert sich, wenn Ware in Kommission übernommen wird. Diese Praxis wird vor allem beim Verkauf der einheimischen Wickeltücher angewendet, wenn der Weber den Preis nennt, den er erwartet. Gelegentlich legt er auch Preis und Kommission in der Summe fest. Ist das nicht der Fall, versucht die Händlerin den höchstmöglichen Preis zu erzielen, wodurch sich ihr Gewinn nach Abzug der vereinbarten Summe erhöht (4).

15. Die Associations

a) Kreditassociations

Im Wirtschaftssystem der Yoruba hat sich eine Institution entwickelt, in der sich Männer und Frauen zu dem ausschließlichen Zweck zusammenfinden, sich gegenseitig in dem Bemühen behilflich zu sein, Geld zu sparen, um es bereitstellen zu können,

---

(1) Comhaire-Sylvain 1951 : 175
(2) vgl. S. 111
(3) Marris 1966 : 73
(4) Comhaire-Sylvain 1951 : 179

sobald es benötigt wird (1). Die Yoruba nennen diese zweckgebundenen Gesellschaften Esusu. Esusu können nicht als "trade associations" bezeichnet werden; denn sie scheinen für alle Berufsgruppen offen zu sein. Wie in Ghana (2) ist auch für diese Zusammenschlüsse die Auszahlung einer bestimmten Geldsumme zu einer bestimmten Zeit in einem festgelegten Rotationsverfahren unter den Mitgliedern charakteristisch. Man kann auch hier von "rotating credit associations" sprechen, da sie nach dem Prinzip der Rotation und Regelmäßigkeit funktionieren. Wenn ein Mitglied stirbt, bevor die Runde der Beitragszahlungen geschlossen ist, können die Kinder oder näheren Verwandten des Verstorbenen den zugeschriebenen Beitrag in Empfang nehmen oder auch seinen ausstehenden Beitrag noch einzahlen (3). Die Gewährung von Darlehen ist üblich. Nicht selten beleihen oder verpfänden Männer ihre Häuser oder Bauern ihre Kakaofarmen in diesem System (4).

Esusu-Gesellschaften werden in der Regel von Männern gebildet, getrennt nach armen und reichen Mitgliedern. Dennoch kommen Esusu-Zusammenschlüsse auch unter Frauen vor. Die Frauen zeigen weniger Bereitschaft als die Männer, in ihre Esusu-Vereinigungen neue Mitglieder aufzunehmen. Zudem bevorzugen sie als Mitglieder Frauen, die aus einem "Compound" kommen (5). Unter Männern eines "Compound" sind derartige Vereinigungen nicht üblich. Bascom glaubt, daß sie dadurch Konflikten,

---

(1) Ajisafe 1924 : 48
(2) vgl. Teil II : 350 ff
(3) Ajisafe 1924 : 49
(4) Lloyd 1965 : 558
(5) Krapf-Askari bezeichnet diese Frauen als "daughters of a compound". Nach dieser Formulierung ist nur die Interpretation möglich, daß diese Frauen als Blutsverwandte der patrilokalen Residenzregel unterliegen. Über die Esusu-Organisation pflegen sie untereinander Kontakte. Unter ihnen ausbrechende Konflikte

die in diesen Organisationen ausbrechen und die Compoundgemeinschaft gefährden können, ausweichen (1).

b) Berufsassociations

Anders als bei den Esusu-Vereinigungen werden Organisationen, die mit der Marktorganisation eng verknüpft sind, gleich häufig von Frauen und Männern gebildet, vor allem von Händlerinnen und Händlern. Die Zusammenschlüsse erfolgen nicht nur nach Berufen, sondern auch nach Handelsartikeln, die von den Mitgliedern verkauft werden. Die Grenzen zwischen den einzelnen Gruppen sind starr. Ein Mitglied kann nur die Waren zum Verkauf anbieten, für die seine Organisation zuständig ist. Außerdem darf es ein eng begrenztes Sortiment nicht überschreiten. Die Yamsverkäuferinnen handeln nicht mit Cassava und die Zwiebelverkäuferinnen mischen unter ihre Ware keinen Pfeffer (2). Es wäre wichtig zu wissen, ob diese Regel grundsätzlich gilt oder ob sie nur verhindern soll, daß Waren, die von zwei verschiedenen Organisationen vertreten werden, gleichzeitig von einer Person angeboten werden. Nicht auszuschließen ist, daß eine Händlerin Mitglied mehrerer Interessengruppen sein kann. Eine Anfängerin, die Waren auf dem Markt anbieten will, sieht sich dem Zwang ausgesetzt, der entsprechenden Berufsgruppe beizutreten. Ohne offenes Bekenntnis zu einer der vorhandenen Organisationen ist es einer Händlerin nicht möglich, Waren auf einem Platz innerhalb des Marktes zu verkaufen (3).

---

würden die jeweilige Compoundgemeinschaft, die von den blutsverwandten männlichen Mitgliedern gebildet wird, nicht gefährden.

(1) Krapf-Askari 1969 : 108 zitiert nach Bascom
(2) Lloyd 1963 : 38
(3) Mabogunje 1961 : 16; Lloyd 1963 : 39

Jede Berufsgruppe wählt eine Autoritätsperson an ihre Spitze. Diese Repräsentantinnen, von denen eine zur "Iyalode" gewählt wird, sorgen für die Harmonie unter den Händlerinnen. Sie sind berechtigt, Sanktionen über diejenigen zu verhängen, die ohne Rücksprache und Bemühung um Aufnahme einen Verkaufsstand eröffnen. Geldstrafen, aber auch Konfiszierungen der Ware sind zu erwarten. Wenn die Außenseiterin anschließend nicht bereit ist, sich den Regeln zu beugen, indem sie der Organisation beitritt, muß sie ihren Handel aufgeben (1). Die wirtschaftliche Macht, die aus diesen Maßnahmen spricht, wird nicht dazu eingesetzt, Preise zu fixieren (2). Andererseits sind Preiseinbrüche nicht erlaubt (3).

Die sozialen Impulse, die durch das Zusammentreffen der Frauen in den einzelnen Handelssektionen aktiviert werden, stützen zugleich die wirtschaftlichen Interessen der Mitglieder. Man glaubt dadurch zu verhindern, daß wirtschaftliche Konkurrenz in Rivalität umschlägt (4). Die Vermutung liegt nahe, daß diese Institutionen zugleich Instrumente zur Steuerung von Aggressionen sind. Lloyd hebt hervor, daß diese Handelsgesellschaften den Frauen auch dazu dienen, ihren sozialen Status zu finden. Ein wichtiger Posten in der Verwaltung der Institution stärkt ihr Selbstbewußtsein mehr als persönlicher Reichtum oder der Status ihrer Ehemänner (5). Dieser Auffassung widerspricht Bascom, der behauptet, daß der Status der Frau von ihren männlichen Verwandten abhängig ist. "She takes the rank of either her husband or her father, whichever is higher". Er argumentiert, daß eine Frau im Fall

(1) Ajisafe 1924 : 5o
(2) Comhaire-Sylvain 1951 : 184
(3) Lloyd 1963 : 39
(4) Comhaire-Sylvain 1951 : 184
(5) Lloyd 1963 : 39

eines tätlichen Streites auf dem Markt sich sorgfältig die Kontrahentin aussuchen muß, der sie einen Schlag versetzen will. Denn die betroffene Frau wird versuchen, mit Hilfe ihres Ehemannes oder ihres Vaters die Schmach zu vergelten (1).

In Lagos konnte beobachtet werden, daß sich Frauen zu kommerziellen Zwecken zusammenschlossen. Ihre Absprachen, die in der Regel für ein Jahr gültig bleiben sollten, wurden in einem schriftlichen Vertrag festgelegt. Nach diesem Vertrag betrieben die Partner gemeinsam einen Laden, eine Weberei oder den Groß- bzw. Weiterverkauf landwirtschaftlicher Güter. Der Gewinn wurde am Ende der Zusammenarbeit geteilt (2). Einige Berufsorganisationen von Händlerinnen sind so starr, daß sie für Eigeninitiativen des genannten Beispiels keinen Raum lassen.

In einer anderen Form der Associations kommen neben wirtschaftlichen auch soziale Motivationen zum Tragen. Diese Associations scheinen für die Ballungsgebiete der Städte charakteristisch zu sein. In ihnen konzentrieren sich verschiedene Yoruba-Gruppen, die aus dem Hinterland in die Städte gewandert sind. Bei den regelmäßigen Treffen wird Geld gesammelt, das Mitgliedern, die plötzlich durch Krankheit oder Todesfälle in wirtschaftliche Not gekommen sind, zur Verfügung steht (3).

---

(1) Bascom 1951 : 5o4
(2) Comhaire-Sylvain 1951 : 186
(3) Die gleichen Zusammenschlüsse sind unter ethnischen Einwanderungsgruppen der Ost- und weniger stark der Nordprovinzen zu beobachten. Anders als die Organisationen unter den Ibo-Gruppen, senden die Yoruba-Gruppen, die aus dem Hinterland kommend, sich in Lagos ansiedeln, nur selten Geld in ihren Heimatort. Von den Nupe weiß man, daß sie erst gar keine regelmäßigen Sammlungen bei ihren Zusammenkünften veranstalten. Marris 1966 : 41

Der Versuch einer Zwischenbilanz ergibt, daß die wirtschaftliche Bedeutung der Yorubahändlerinnen nicht allein in der Tatsache begründet ist, daß sie die stärkste Berufsgruppe unter den Frauen bilden.

Die Yoruba-Frauen gehen im Rahmen ihrer Familie ihren eigenen Geschäften nach und der Gewinn gehört in jedem Fall ihnen allein, unabhängig davon, ob ihr Mann das Startkapital aufgebracht hat. Sie als "subunit" (1) innerhalb der Familie zu bezeichnen, scheint durchaus zutreffend zu sein. Marquet führt diesen Gedanken in Anlehnung an Comhaire-Sylvain noch weiter, die in der wirtschaftlich unabhängigen Rolle der Frauen den Ansatz einer Neuinterpretation der traditionellen Institution der polygynen Familie, angepaßt an die städtische Zivilisation, sieht. Marquet könnte sich nun auf diesem Hintergrund eine Entwicklung der pluralen Ehe denken, die zu einem stabilen Kern um die wirtschaftlich unabhängige Mutter und ihre Kinder führt und die er "matrizentrierte Einheit" nennt. Dem Ehemann fiele dann eine sekundäre Rolle zu, die durchaus vorübergehenden Charakter haben könnte (2). Allerdings wird dieses Modell durch Erfahrungen aus Lagos hinfällig, die bei Stadtsanierungen gesammelt werden konnten. Mit der Umsiedlung aus Zentrallagos in neuerrichtete Viertel am Stadtrand wurde den berufstätigen Frauen ihr wirtschaftliches Betätigungsfeld entzogen. Nur noch 60 % der Betroffenen fanden eine Verdienstmöglichkeit, davon ein Viertel als Angestellte in Geschäften und Büros. Im Vergleich waren 95 % der Frauen vor der Umsiedlung im Stadtzentrum als Händlerinnen oder Schneiderinnen tätig. Nur vier von 22 befragten Frauen hatten die Umsiedlung ohne wirtschaftliche Verluste überstanden;

(1) Galletti, R. u.a. 1956 : 278
(2) Marquet 1971 : 83

zwei hatten sich ohnehin aus dem Arbeitsprozeß zurückgezogen; eine Frau verbrachte den ganzen Tag in ihrem Geschäft in Lagos und die vierte war Büroangestellte. Da der Kleinsthandel in dem neuen Wohnviertel von den Behörden untersagt wurde, konnten die ehemaligen Händlerinnen erst dann einige Waren vor ihren Türen ausbreiten, wenn der Verwaltungsbeamte am Abend nach Hause gegangen war. Selbst die Verkäuferinnen, die für die Kinder Reisgerichte herstellten, fanden oft nicht ihre Kundschaft. Es war nicht verwunderlich, daß der Verdienst dieser Frauen stark zurückgegangen war. Im Durchschnitt lag er nach der Umsiedlung Ende der fünfziger Jahre bei 45 sh im Monat, während die Händlerinnen auf den Märkten und Straßen der Innenstadt im gleichen Zeitraum auf durchschnittlich 9 Pfund kamen. Unter diesen Umständen kehrte sich die wirtschaftliche Unabhängigkeit der Frauen in ihr Gegenteil. Einige Männer, die diese Situation erkannt hatten, überließen ihren Frauen einen Zuschuß. Er wurde der Summe, die für verwandtschaftliche Verpflichtungen reserviert war, entzogen (1).

16. Der Arbeitsmarkt

a) Berufe im traditionellen Wirtschaftssystem

Abgesehen vom Bereich der Landwirtschaft haben sich in den traditionellen Berufen von Handwerk und Handel einige Veränderungen ergeben, die jedoch die Grundstruktur, besonders den Einsatz von Arbeitskräften, nicht in Bewegung gebracht haben. Die gelegentlichen Modernisierungsversuche in der Landwirtschaft, so die Errichtung von Mühlen, haben nur deshalb den Protest der Frauen hervorgerufen, weil ihre freigesetzte Arbeitskraft - die Mühlen wurden von Männern bedient - nicht bei neuen Beschäftigungs-

(1) Marris 1966 : 107 ff

möglichkeiten eingesetzt werden konnte (1).

Im Bereich des Handwerks, speziell unter den Weberinnen, haben sich Formen der Zusammenarbeit entwickelt, die fast zur Bildung von Kleinbetrieben geführt haben. Diese Betriebe scheinen Produkte städtischen Einflusses zu sein.

Die Veredelung von Nahrungsprodukten ist als traditionelles Handwerk jeder Hausfrau vertraut. In Lagos hat es sich nahezu zu einer Industrie entwickelt, die ihren Markt in Schulen und Fabriken und entlang der Eisenbahnlinien hat. Sobald die Frauen als Managerinnen von Hotels und Restaurants größere Unternehmen aufziehen, werden sie auch zu Arbeitgeberinnen und zwar in größerem Ausmaß als die wohlsituierten Händlerinnen auf dem Markt, die ein oder zwei Gehilfinnen als Lehrlinge beschäftigen. Von zehn Restaurants, so schätzt man, liegt eins in der Hand einer Frau, die ihm entweder als Besitzerin oder als Geschäftsführerin vorsteht. In den Küchen der Hotels gehören die Arbeitsplätze den Frauen, solange dort einheimische Gerichte gekocht werden. Die Männer haben sich auf die englische Küche spezialisiert.

Das Transportwesen hat sich als lukrativer Erwerbszweig erwiesen, der aber erst von wenigen Frauen genutzt wird (2).

Im Rahmen des Marktwesens hat sich eine weitere Betätigung für Frauen entwickelt: die Aktivität von Maklerinnen. Comhaire-Sylvain beobachtete in Lagos, daß diese Geschäftsvermittlerinnen den Händlerinnen Kunden zuführen, wenn diese darauf angewiesen sind, ihr Lager zu räumen, weil sie einen neuen Artikel einführen oder den Lieferanten wechseln wollen. Maklerinnen haben beispiels-

(1) Hodder 1961 : 166
(2) Comhaire-Sylvain 1949 : 162

weise Produzenten als feste Kunden, denen sie einen regelmäßigen Absatz ihrer Produkte sichern. Bei größeren Geschäften erhalten diese Frauen mit ihren bedeutenden Geschäftsverbindungen eine Provision. Personen, die als Neulinge einen Handel beginnen, sparen viel Zeit und Mühen, wenn sie sich einer dieser Spezialistinnen bedienen. Selbst Europäer haben auf ihre Dienste nicht verzichtet. Ein Engländer mag als Beispiel dienen: Er hatte sich einer Ibo-Frau anvertraut, die alle seine Käufe vermittelte und ihn gut bediente (1).

Von der großen Zahl der Dienstleistungsberufe, die den handwerklichen Tätigkeiten zuzurechnen sind, seien neben Friseusen und Wäscherinnen auch diejenigen Frauen genannt, die ihre Geschäfte in der Bauindustrie machen. Letztere liefern Ziegelsteine aus Ton, die sie von angestellten Arbeitskräften herstellen lassen und übernehmen auch die Aufsicht über die Durchführung der Arbeiten. Sie führen auch Aufträge aus, die den Anstrich von Häusern betreffen. Grundsubstanz der Anstrichfarbe ist die pulverisierte Schale der Izepemuschel, die von Frauen, die diese Muscheln in der Lagos-Lagune fischen, erworben wird. Das Muschelpulver wird nicht immer direkt von den Fischerinnen bezogen, sondern durchläuft auch den Zwischenhandel. Die Muscheln werden auf dem Markt von Frauen gekauft, deren Männer Maurer sind. Für diese pulverisieren sie die Schalen in erster Linie (2).

Für alle hier in einer Auswahl vorgestellten Arbeitsfelder ist charakteristisch, daß ihre Vertreterinnen über keine oder in wenigen Fällen über eine geringe Schulausbildung verfügen. Das gilt auch für die Großhändlerinnen. Es gab - wenigstens

(1) Comhaire-Sylvain 1951 : 181
(2) Comhaire-Sylvain 1951 : 484

zur Zeit der Untersuchung in Lagos - keine Vorschrift, daß diese Frauen Geschäftsbücher zu führen hatten. Außer den traditionellen Handwerksberufen wie Spinnen, Weben, Färben und Nähen, aus denen sich in Stadtnähe gelegentlich kleine Produktionsbetriebe entwickelt haben, stehen den ungebildeten Frauen kaum Arbeitsplätze zur Verfügung. Die moderne Industrie ist noch nicht so weit entwickelt, um sich der Arbeitskraft dieser Frauen zu bedienen. Als eine Möglichkeit bietet sich für die in die Stadt einwandernden Frauen und Mädchen die Anstellung in einem Haushalt an. Die Hausfrauen, für die sie arbeiten, zahlen ihnen in der Regel kein Gehalt, sondern entlohnen sie von Zeit zu Zeit durch kleine Geschenke. Einige Familien scheinen es vorzuziehen, sich ihrer Verwandten vom Land zu bedienen. Die Anwesenheit von Bediensteten in einem Haushalt ist kein Kriterium für die finanzielle Lage der Familien (1).

b) Moderne Berufe

Der Gefahr der Arbeitslosigkeit sehen sich nicht nur die ungebildeten Frauen und Mädchen ausgesetzt. Nahezu 15 % der weiblichen Arbeitskräfte von Ibadan, von denen fast alle die Primärschule besucht und einige die Sekundarschule absolviert hatten, fanden keine Anstellung und sahen sich mit Schwierigkeiten konfrontiert, eine Lehrstelle zu finden. Die Kenntnis des Maschinenschreibens, die auch in nicht anerkannten Institutionen erworben wird, ermöglicht es den Mädchen, in europäischen und syrischen Geschäften und verschiedenen Büros eine Anstellung als Stenographin, Schreibkraft oder Telephonistin zu finden (2).

Frauen mit abgeschlossener Schulbildung bevor-

(1) Comhaire-Sylvain 1951 : 495
(2) Comhaire-Sylvain 1949 : 162

zugen den Lehrerberuf, den der Hebamme und der Krankenschwester. Einige unter den Krankenschwestern und Hebammen in Lagos hatten ihr Diplom in Europa erworben. Im Jahre 1948 gab es erst zwei Ärztinnen in Lagos. Sie hatten ihre Ausbildung an der Universität Dublin erhalten. Über den Bereich des Gesundheitswesens hinaus bieten die staatlichen Erzeihungsinstitutionen einen größeren Stellungsmarkt an. Comhaire-Sylvain konnte 25o weibliche Lehrer für Elementarschulerziehung zählen und eine wesentlich kleinere Zahl von Frauen, die die Sekundarerziehung übernehmen konnten. Vertreterinnen anderer Berufe mit gehobener Ausbildung waren nur in Einzelbeispielen vertreten. Nur eine Frau war zur damaligen Zeit als Rechtsanwältin tätig; als Journalistinnen arbeiteten zwei oder drei Frauen (1).

c) Prostitution

Die Meinung darüber, ob Prostitution als berufliche Tätigkeit im traditionellen Leben der Yoruba von Bedeutung war, ist geteilt. Heute findet diese Tätigkeit selbst unter Schulmädchen in Lagos ihre Anhänger. Beier glaubt, daß die Prostitution "completely unknown among Yorubas living the traditional form of life" sei. So unbekannt kann sie jedoch nicht gewesen sein. Immerhin verfügt die Yoruba-Sprache über eine Bezeichnung, die Frauen mit dieser Tätigkeit "odoka" (Prostituierte) nennt. Darüber hinaus ist dieser Begriff in Synonymform bekannt; denn wenn man eine Frau als Hündin "aja"

(1) Comhaire-Sylvain 1951 : 485 f, 489
(2) Beier 1955 : 46

bezeichnet, will man damit zum Ausdruck bringen, daß "a woman is a bitch or prostitute" (1). Die hier erkennbaren negativen Implikationen können ebensowenig als allgemein gültige Einstellung angesehen werden, wie die Behauptung aufrechterhalten bleiben kann, daß die Prostitution im traditionellen Lebensbereich unbekannt ist. Nach Ward kam es gelegentlich vor, daß ein Ehemann die Prostituierten des Dorfes aufsuchte, die nach dieser Aussage zu einem nicht geringen Prozentsatz in jedem Dorf als "professional class" vertreten waren. Wenn sie auch in der Regel nicht verachtet wurden, so räumt doch auch dieser Autor ein, daß sie weniger Ansehen unter den einfachen Leuten genossen. Trotz gewisser Ressentiments wurden sie bewundert, weil sie sich Wünsche an Kleidern und Schmuck erfüllen konnten, die auch die Mehrzahl der anderen Frauen hatten. Gelegentlich gelang es einigen unter ihnen, in sozial höher stehenden Schichten akzeptiert zu werden (2).

Finanzielle Angaben von Prostituierten liegen nur aus Ibadan vor, allerdings von Vertreterinnen einer anderen ethnischen Gruppe, den sogenannten "Western Ibo". Ohne Klassifizierungen vorzunehmen, verdienen die erfolgreichen Prostituierten zwischen 10 und 15 Pfund im Monat, die weniger begehrten Frauen kommen aber immer noch auf einen Monatsverdienst von 3 bis 6 Pfund (3). Diejenigen unter ihnen, die Ibadan als ständigen Wohnort gewählt haben, finden in der Regel einen festen Freund, entweder einen Junggesellen oder einen Ehemann, dessen Frau im Augenblick ihr Kind stillt. Diese Freunde zahlen die Miete und übergeben kleine Geschenke. Aber diese Unterstützung reicht nicht aus, und so müssen sie sich nach weiteren Kunden umsehen.

---

(1) Bascom 1951 : 494, Anm. 14
(2) Ward 1938 : 150
(3) Lloyd, P.C. u.a. 1967 : 104

Die Freundschaften können dazu führen, daß die Frauen in die Wohnung ihres Freundes umziehen. Gelegentlich wird dieses Zusammenleben durch eine Heirat sanktioniert (1). Wenn diese Situation eintritt, ersetzen die Frauen ihre bisherige Tätigkeit durch Handelsgeschäfte. Ob dieser Wechsel der beruflichen Aktivitäten nach einer Verheiratung die Regel ist, kann aus Mangel an Hinweisen nicht bestätigt werden. Wohl scheint erwiesen zu sein, daß die überwiegende Zahl der zugereisten unverheirateten oder geschiedenen Frauen aus dem westlichen Iboland der Prostitution nachgeht und die Einnahmen eventuell durch einen Kleinhandel ergänzt (2).

III. ERZIEHUNG UND BILDUNG

1. Einstellung der Yoruba zu Erziehung und Bildung

Die Erziehung in der traditionellen Familie konzentriert sich nicht allein auf die Bewältigung häuslicher Aufgaben. Obwohl die Erziehung als "nonliterate in character" (3) bezeichnet werden kann, lassen sich zugleich Parallelen zu dem idealtypischen Erziehungsmuster westlicher Prägung feststellen.

Auch die traditionelle Erziehung ist bestrebt, den Intellekt der Kinder zu schärfen"and draw out, even though on a very modest scale the powers of their mind" (4). Die Anhäufung von Wissen, die man mit den neuen Erziehungsmethoden in Verbindung bringt, ist nach traditioneller Auffassung weniger

---

(1) Lloyd, P.C. u.a. 1967 : 108
(2) Lloyd, P.C. u.a. 1967 : 105
(3) Mabogunje 1958 : 31
(4) Mabogunje 1958 : 31

von Bedeutung als vielmehr das Streben nach Weisheit im Sinne von Klugheit und natürlicher Gewitztheit. Die Unterscheidung von "book-knowledge" und natürlichem Menschenverstand ist nach Mabogunje auch heute noch anzutreffen. Delano unterscheidet zwischen einem gebildeten und einem ungebildeten Mann, indem er als gebildete Leute nicht nur diejenigen ansieht, die ihre Kenntnisse durch das Studium von Büchern erworben haben, sondern für einen Yoruba ist auch dann ein Mensch gebildet, wenn er die Gesetze und Gebräuche seiner Gesellschaft nicht nur achtet, sondern auch die verurteilt, die diesen ungeschriebenen Gesetzen zuwiderhandeln (1).

2. Anfänge der Schulerziehung

Die ersten Schulen wurden von den Missionaren verschiedener christlicher Organisationen eingerichtet. Obwohl schon 1515 Missionare die Küste des heutigen Nigeria erreichten und Benin besuchten, setzte die Missionierung, verquickt mit dem Aufbau eines Schulsystems, erst im 19. Jahrhundert verstärkt ein. In Badagry wurde die erste Missionsschule 1842 durch Thomas Freeman und Mr. und Mrs. de Craft eingerichtet; 1846 folgte eine in Abeokuta und bis 1849 verfügten außer den genannten Orten auch Lagos und Ibadan über eine Missionsstation mit schulischen Einrichtungen (2). Erst 1900 erreichte eine "Anglican Missionary" mit F. McKay die Stadt Oshogbo (3). Noch 1948 waren alle Schulen dieser Stadt in der Hand christlicher Missionare (4). Die erste Schule, die nicht von der Mission getragen wurde, errichtete die Verwaltung im Jahre 1901 in Lagos und zwar für Kinder muslimischen Glaubens (5).

---

(1) Delano 1958 : 21
(2) Lewis 1965 : 23 f
(3) Schwab 1952 : 829
(4) Schwab 1952 : 833
(5) Lewis 1965 : 28

Der Versuch, die Missionierung in die Schulausbildung mit einzubeziehen, kann nicht geleugnet werden. Schwab behauptet sogar, daß in diesen Schulen die Schüler darauf hingewiesen wurden, daß es Christen im Gegensatz zu Nichtchristen leichter haben würden, in europäischen Unternehmungen eine Anstellung zu bekommen oder mit diesen ein Handelsabkommen zu treffen. Die Kombination von christlichem Bekenntnis, Schulbildung und wirtschaftlichen Vorteilen ist heute möglicherweise nicht mehr von der Bedeutung wie in den Anfängen, als Schulen und Ausbildungsplätze knapp waren. Die Konsequenz war, daß Kinder, deren Eltern sich nicht zum christlichen Glauben bekannten, nicht berücksichtigt wurden (1).

Probleme der Chancenverteilung für Jungen und Mädchen in bezug auf eine Schulausbildung stehen in wachsendem Maße mit den finanziellen Möglichkeiten der Eltern im Zusammenhang. Für den über die finanziellen Mittel verfügenden Elternteil stellt sich die Frage, für welches Kind die Investition in eine Schulausbildung wichtiger ist. Die Anzahl der Mädchen, die einen der niedrigen Klassentypen besucht, ist stark gestiegen: 1928 besuchten 27 700 die Primärschule, während es 1949 schon 155 200 waren, die in Sekundarschulen gingen (2). Mabogunje behauptet, daß die Väter durchaus bereit sind, den Töchtern die Ausbildung in der Primärschule und eventuell der Sekundarschule zu gewähren (3). Soll die Ausbildung noch weiter geführt werden, haben die Mütter allein für die Finanzierung aufzukommen (4). Die Zahlung des Schulgeldes wird also nicht auf unbegrenzte Zeit von den Vätern übernommen (5). Die wachsenden Kosten führten dazu,

---

(1) Schwab 1952 : 833
(2) Stappers 1955 : 63
(3) Mabogunje 1961 : 16
(4) Mabogunje 1961 : 16
(5) Angaben über Lagos vgl. S. 107

daß vor dem 2.Weltkrieg das Verhältnis der Jungen und Mädchen, die eine Schule besuchten, bei 3 : 1 lag. Die Mädchen blieben auch in der Regel eine kürzere Zeit in dem Ausbildungsprozeß, da sie früh heirateten und während der Ehe eine weitere Ausbildung in der Regel nicht durchgeführt wurde.

Grundsätzlich hat sich die Erkenntnis durchgesetzt, daß eine schulische Ausbildung auch für die Mädchen von hohem Wert ist. Die Folge ist, daß die Zahl der Schulmädchen ständig steigt. Die Entwicklung war 1956 so positiv, daß man für das Jahr 1958 bei gleichbleibender Tendenz annehmen konnte, daß in den ersten Jahren der Primärschulen die gleiche Anzahl von Mädchen und Jungen ausgebildet würden (1). Der Trend gilt auch für die Ausbildungsstätten gehobeneren Standards. Hier sind die Mädchen noch in der Minderheit. Es ist aber keine Seltenheit mehr, daß Mädchen ihre Ausbildung mit 2o Jahren noch fortführen und Jahre später abschließen (2).

Vorstellungen über das zukünftige Berufsleben, die sich die Mädchen der Primär- und Sekundarschule machen, haben zwei Untersuchungen in Lagos zu klären versucht. In der ersten Untersuchungsreihe wurden vorwiegend Jungen und Mädchen gefragt, deren Mütter Händlerinnen waren : Die Jugendlichen verachteten den Beruf des Händlers und zeigten Angst vor einer unabhängigen Arbeit. Sie träumten von einem monatlichen Gehalt und einer Rente im Alter.

In der anderen Befragung in Lagos konzentrierte man sich auf die Schülerinnen der letzten Klasse der Primärschule sowie auf Sekundarschülerinnen. Von 298 befragten Mädchen kamen 86 aus der Provinz, 5 waren Waisen und die Eltern der restlichen 2o7 lebten in Lagos. Insgesamt gaben 25 Mädchen als

---

(1) Baker 1959 : 77
(2) Baker 1959 : 77

Studienziel Medizin an, 5 wollten Rechtsanwalt werden oder träumten von geisteswissenschaftlichen Studien. Da diese Studien sehr teuer sind, ist anzunehmen, daß sie schließlich als Lehrerin, Angestellte oder Sekretärin arbeiten werden. Drei Mädchen wollten Händlerinnen werden. Sie hatten aber nicht die Absicht, eine moderne Buchführung zu erlernen oder neue Methoden im Ausland zu studieren.

Auf die Frage, welchen Beruf sie sich für den künftigen Ehemann wünschten, gaben die Mädchen der Klassen I und II den Medizinern mit 6o und den Beamten mit 2o Antworten den Vorzug. 57 hatten keine Meinung. In der Klasse III dominierten ebenfalls die Mediziner als wünschenswerte Partner mit 43 positiven Antworten; in dieser Klasse wurden auch Berufe genannt, die von den anderen Mädchen nicht berücksichtigt worden waren: 2 mal Funktionäre, 2 mal Pastoren, ein Bankier, ein Marineoffizier und ein Techniker (1). Die Entwicklung differenzierter Vorstellungen von Berufsbildern ist zwischen diesen beiden Ausbildungsstufen schon zu erkennen.

3. Elternhaus und Bildungschancen

Es ist lohnend, Vorstellungen der Schüler mit denen ihrer Mütter, gebildeten oder ungebildeten, zu vergleichen. Entsprechend der schulischen Ausbildung der Mütter waren die Kenntnisse über Ausbildungsziele und Berufschancen sehr unterschiedlich, wie Lloyd feststellen konnte.

Bei den nicht schulisch gebildeten Frauen orientierten sich die Erziehungsmethoden und die Vermittlung von Werten nach den traditionellen Formen des Compoundlebens. In diesem sozialen Feld sind die Kinder selten allein. Eine Mutter, die versucht, eine Auswahl unter den Freunden ihrer

(1) Comhaire-Sylvain 1951 : 172 f

Kinder zu treffen, gilt als unsozial (1). Die Kinder werden bei der individuellen Entfaltung kaum einem sozialen Druck ausgesetzt (2). Was Lloyd darunter versteht, wird deutlich, wenn sie als Kontrast das Kommunikationsfeld aufzeigt, in dem ein Kind der Bildungsschicht steht. Nicht selten wohnen diese Familien von ihren Verwandten getrennt in den modernen Häusern der neu errichteten Stadtteile, zum Beispiel in Ibadan. Das Kind ist isolierter als eins, das mit anderen Kindern gemeinsam in einem "Compound" aufwächst. Es wird von seiner gebildeten Mutter dazu angehalten, die Situation hinzunehmen, wenn niemand zum gemeinsamen Spiel zur Verfügung steht. Das Kind soll lernen, sich allein zu beschäftigen (3).

Die Mütter, die keine Schule besucht haben, sind über die Möglichkeiten, die das Ausbildungssystem in Nigeria ihren Kindern zur Verfügung stellt, nicht unterrichtet. Nur zwei Frauen waren sich über die Chancen einer Universitätsausbildung im klaren. Auch hinsichtlich der präziseren Berufsfragen waren beide Frauen in der Lage, sich konkret über Berufe der Krankenpflege und Büroarbeit, Medizin oder Rechtsprechung zu äußern, die ihnen auch für ihre Kinder erreichbar schienen. Die überwiegende Zahl der Mütter dieser Gruppe sprach im Zusammenhang mit diesen speziellen Fragen von der Erwartung, daß ein begabtes Kind nach der Ausbildung die finanzielle Unterstützung des ganzen "Compound" übernehmen könne. Traditionelle Denkmodelle wurden in dem Fragenkomplex deutlich, der Vorstellungen über den Weg der Ausbildung der Kinder klären sollte. Die Hälfte der Mütter wollte zu Gott beten und eine bestimmte Medizin herstellen

(1) Lloyd, B. 1966 : 167
(2) Lloyd, B. 1966 : 175
(3) Lloyd, B. 1966 : 167

lassen, die einen erfolgreichen Schulabschluß ermöglicht. Andere waren bereit, sowohl Schulbücher zu kaufen als auch zusätzlich um Erfolg zu beten.

Bei den gebildeten Frauen kamen diese Formen der Argumentation nicht vor. Sie waren gewöhnlich sehr genau über die Bildungs- und Berufschancen ihrer Kinder unterrichtet. Ihnen war das Problem der Arbeitslosigkeit bewußt, mit dem Schulabgänger der Primär- und Sekundarschulen allgemein konfrontiert werden, von dem aber auch Absolventen der Oberschulen immer häufiger betroffen werden. Ein Universitätsgrad war daher für diese Mütter gleichbedeutend mit beruflichem Erfolg. Ihr Ehrgeiz konzentrierte sich nicht darauf, diese Ausbildung den Jungen allein zukommen zu lassen. Lloyd vermutet, daß er in bezug auf die Mädchen im selben Umfang vorhanden war. Eine Mutter dieser Gruppe wünschte sich, daß ihre Tochter Physikerin werde, und eine andere hoffte, daß ihre Tochter den Beruf des Vaters ergreifen und Medizin studieren werde; denn ihr Sohn hatte sich schon für einen anderen Beruf entschieden (1).

Das Bildungsgefälle hat schwerwiegende Konsequenzen hinsichtlich der Beanspruchung staatlicher Förderungsmaßnahmen. Die bedürftigen Kinder der Familien mit ungebildeten Eltern kommen nur selten in den Genuß von Stipendien, weil sie sich eine exklusive Primärschule mit gutem Ausbildungsstand finanziell nicht leisten können. Die Primärschulerziehung, die die Eltern der Bildungsschicht ihren Kindern bieten können, ist überdurchschnittlich gut, so daß sie die begrenzten finanziellen Mittel des Staates, die zum Besuch der Sekundarschulen zur Verfügung stehen, für sich beanspruchen (2).

---

(1) Lloyd, B. 1966 : 171 f
(2) Lloyd, B. 1966 : 173

Für die wachsende Zahl der Schulabsolventen ergeben sich folgende Konsequenzen. Die Diskrepanz zwischen verhältnismäßig hohen Ausbildungsquoten und der geringen Zahl verfügbarer Arbeitsplätze wurde schon angedeutet. Daneben bestehen Probleme, die sich für das soziale System und speziell für das Subsystem der Familienstruktur ergeben. Die jungen Mädchen machen die folgenschwere Erfahrung, daß ihre Heiratschancen vermindert sind, weil sie eine Schulausbildung erfahren haben. Der Konflikt, der sich durch das Nebeneinander und die Konkurrenz von tradtitionellen Werten und Verhaltensorientierungen nach europäischen bzw. christlichen Mustern ergibt, beeinflußt die Beziehungen von Mann und Frau in der Ehe, die Autoritätsstruktur in der Großfamilie und die Einstellung zur gewünschten Zahl der Kinder.

IV. DAS HEIRATSSYSTEM

1. Traditionelle Formen der Eheschließung

Galletti hat eine traditionelle Form der Eheschließung unter den Bauern seiner Region noch vorgefunden. Seine Angaben heben sich von den Ausführungen anderer Autoren dadurch ab, daß er Einzelheiten zu Kostenfragen angeben kann. Galletti unterscheidet vier Phasen innerhalb des Heiratsprozesses: Der erste Schritt besteht in einem formalen Heiratsantrag des Mannes, der mit einem Geschenk verbunden ist. Sobald dieses Geschenk, das in den einzelnen Provinzen zwischen 11 sh (Ilogbo, Abeokuta-Provinz), 1 Pfund (Ayorinde, Ibadan-Provinz) und 5 Pfund (Mamu, Ijebu-Provinz) schwankt, akzeptiert worden ist, kann der werbende Mann davon ausgehen, daß ein Einverständnis vorliegt. Der zweite Schritt betrifft schon die formale

Verlobung. Dazu muß der Heiratswillige zuerst das Einverständnis seiner Eltern einholen. Sobald diese ihre Zustimmung gegeben haben, wird eine vertrauenswürdige Person mit der Aufgabe betraut, die Zustimmung der Eltern des Mädchens einzuholen. Wenn von beiden Familien das Einverständnis vorliegt, werden an einem festgelegten Tag dem Mädchen Geldgeschenke überbracht und zwar von den Eltern, Verwandten und Freunden des Mannes. Die Boten werden von den Eltern des Mädchens während ihres Aufenthaltes beköstigt. Der Mann überreicht nicht nur den Eltern des Mädchens Bargeld im Werte von 5 Pfund, sondern hat in der Folgezeit seiner zukünftigen Frau wertvolle Geschenke zu überbringen, die im Wert bei 10 Pfund liegen. In der dritten Phase wird der Teil der Zahlung übergeben, der als "dowry" bezeichnet wird und den Sinn hat, die Familie der Frau zu entschädigen. Diese Abgabe ist rechtlich gesehen von besonderer Bedeutung, weil nur sie zurückgezahlt werden muß, falls die angestrebte Verehelichung nicht zu einem Abschluß kommt. Man hat diesen Betrag seitens der "native authorities" auf 12 Pfund 10 sh festgelegt, von denen 7 Pfund im Fall einer Scheidung zurückgegeben werden müssen. Außer dem Geldbetrag werden Geschenke an die Braut und ihre Eltern überbracht, die den Wert von 12 Pfund erreichen (1). In der vierten Phase endlich begibt sich das Mädchen in das Haus des Mannes. Unabhängig von den formalen Ehezeremonien, die für "Pagans", Christen oder Muslims unterschiedlich sind, wird immer ein Fest mit den

---

(1) Geschenke sind: Stoff, Parfüme, Handtaschen und eine Bibel, wenn das Mädchen eine Christin ist, ansonsten Kolanüsse, Fische, Getränke Zucker, Melegueta, Pfeffer.
Untersuchung ca. 1950-1952
Wer die Geschenke überbringt, ist nicht eindeutig feststellbar.

Verwandten und Freunden beider Familien abgehalten, dessen Kosten vom Brautvater mit 5 Pfund und vom Ehemann mit 10 Pfund bestritten werden (1).

Die von Galletti formalisierte Darstellung des Heiratsprozesses darf nicht zu dem Mißverständnis führen, daß die Flexibilität fehlt. Daß sie vorhanden ist, geht aus einem Hinweis von Ajisafe hervor. Wenn ein Mädchen "highly connected and beautiful" ist, kann der Ehemann eine besonders wertvolle Brautgabe überreichen, um dem Status des Mädchens zu entsprechen (2). Es besteht eine Interdependenz zwischen Status und Brautgabe. Der Umfang der Brautgabe, so stellte Ajisafe fest, richtet sich aber auch nach den finanziellen Möglichkeiten des Mannes (3).

Der vierstufige Ablauf, den Galletti vorstellte, läßt als allgemeine Regel erkennen, daß es sich bei der traditionellen Eheschließung zuerst um eine Vereinbarung zwischen zwei Familien handelt und erst dann um die Beziehung zweier Individuen (4). Lloyd macht diesbezüglich eine Einschränkung; denn er will dieser Regel nur für die erste Eheschließung des Mannes eine Allgemeingültigkeit zugestehen (5).

Im traditionellen Heiratsprozeß kommt es auch vor, daß der Bewerber dem zukünftigen Schwiegervater neben finanziellen Abgaben bei der Farmarbeit hilft. Lloyd gibt die Höhe der Brautgaben mit 10 Pfund und 20 Pfund an. Der Verteilungsmodus sieht vor, daß ein Teil der Mutter der Braut übergeben wird, die davon Haushaltsgegenstände für die Tochter erwirbt. Der Rest wird unter den Mitgliedern der Lineage des Mädchens verteilt. Nicht wenige erhalten

---

(1) Galletti, R. u.a. 1956 : 264 f
(2) Ajisafe 1924 : 53
(3) Ajisafe 1924 : 53
(4) Beier 1955 : 41
(5) Lloyd 1963 : 35

so geringe Summen wie 3 oder 6 Pence (1).

a) Die polygyne Eheform

Yorubafamilien sind von ihrem Selbstverständnis her und nach dem "social law of the country" polygyn (2). Auch wenn diese Vorstellungen vielfach einem Ideal entsprechen, so hat doch eine Vielzahl von Männern wenigstens zwei Frauen, spätestens von dem Zeitpunkt ab, zu dem die erste Frau schwanger wird und geschlechtliche Beziehungen bis zum Ende der zwei- bis dreijährigen Stillperiode zu unterbleiben haben.

Traditionelle politische Führer wie Obas und Chiefs, aber auch reiche Händler hatten immer viele Frauen in ihren Haushalten (3). Ward bezeichnet diese Ansammlung von Frauen als "Harem" und bewertet sie auch vom Standpunkt der Frauen aus als durchaus akzeptabele Eheform. Durch sie konnte die Einstufung als nicht verheiratete Frau verhindert werden. Die Aufnahme in den Haushalt eines reichen Mannes wirkte sich nicht notwendigerweise positiv auf den Status innerhalb der Gruppe der Frauen aus, solange die Heiratszeremonie nicht durchgeführt worden war, selbst wenn eine Brautgabe übermittelt wurde. Wurde aber die Ehe im vollen Umfang aufgenommen, sorgten die Verwandten dafür, daß die Umwelt davon Kenntnis erhielt, die der Braut dann den neuen Status einer verheirateten Frau zuerkannte (4).

Die polygyne Ehe, die in der traditionellen Oberschicht in extremem Maße praktiziert wurde, war für den überwiegenden Teil der Bevölkerung aus finanziellen Gründen nicht durchführbar. Aus einer

(1) Lloyd 1963 : 36
(2) Ajisafe 1924 : 61
(3) Lloyd 1963 : 36
(4) Ward 1938 : 16 f; Beier 1955 : 43

Tabelle, die Lloyd aus einem Sample von 265 Männern für Ibadan angefertigt hat, geht hervor, daß 60 % nur eine Frau hatten, 20 % zwei Frauen und 2 % fünf Frauen oder mehr geehelicht hatten (1). Bei den Kakao-Farmern, die Galletti untersuchte, lagen die Zahlen zugunsten der polygynen Haushalte höher, was Lloyd auf die bessere finanzielle Lage dieser Region zurückführt (2).

Eine weitere Form des ehelichen Zusammenlebens, die sogenannte "woman marriage" kommt bei den Yoruba-Gruppen der Ekiti und Yagba vor. Sie bedeutet, daß in der Regel eine wohlhabende Frau, die keine eigenen Kinder hat, ein junges Mädchen mit allen Formalitäten, einschließlich einer Brautgabe, heiratet. Das Mädchen nimmt sich einen oder mehrere Liebhaber. Die von ihr geborenen Kinder gehören jedoch der Frau, die das Mädchen geheiratet hat. Sie nimmt den Kindern gegenüber die rechtliche Position eines "Vaters" ein (3). Diese Eheform entspricht dem Wunsch, der allen anderen Heiraten ebenso zugrunde liegt, Kinder zu haben, die die Zukunft, d.h. den Fortbestand der Familie sichern (4).

b) Veränderungen im traditionellen Heiratssystem

Veränderungen, hervorgerufen durch die Konfrontation mit dem europäischen Wertsystem, treten am deutlichsten in den stadtähnlichen Siedlungsgebieten hervor. Hier konzentrieren sich diejenigen Gruppen, die eine Schule besucht haben. Allerdings sind auch die ländlichen Regionen vom christlichen Gedankengut nicht unberührt geblieben, da die Missionen auch die ländlichen Räume mit ihren Organisationsnetzen erfaßten. Der Angriff galt und gilt noch heute der Einstellung zur Polygynie, ohne zu

(1) Lloyd, B. 1967 : 69, Tab. 5.2
(2) Lloyd, B. 1967 : 69
(3) Forde 1962 : 61, 82
(4) Marris 1966 : 48

erkennen, daß diese Eheform den traditionellen Werten genau entspricht: Sie fördert den Kontrakt zwischen zwei Familien und entspricht dem Eheziel, viele Kinder zu zeugen, um die Lineage zu erhalten. Die von den Missionen angebotenen Vorstellungen von Partnerschaft und Liebe waren der traditionellen Ehe der Yoruba als Voraussetzung für eine Heirat fremd, wenn sie sich auch im Laufe des Zusammenlebens durchaus entwickeln konnten.

Der Wunsch, den Kindern eine Schul- und eventuell eine Universitätsbildung zu ermöglichen, zwingt viele Ehepaare aus finanziellen Gründen, in monogamer Ehe zu leben (1). Diese Entwicklung bedeutet nicht, daß man der Monogamie den Vorrang gibt, weil man ihre moralische Überlegenheit anerkennt.

Die partnerschaftlichen Beziehungen als Ziel einer Ehe gewinnen immer mehr an Bedeutung. In Lagos erklärten vier Fünftel der Männer von 126 befragten Ehepaaren, daß sie sich ihre Frauen selbst gesucht hatten. Auch bei ihrer ersten Ehe hatten nur ein Viertel die Initiative den Eltern überlassen (2). Das Bekenntnis zur Konzeption von Gleichheit und Partnerschaft in der Ehe gefährdet zugleich die Autorität, die in der von traditionellen Wertvorstellungen geprägten Familie aufrechterhalten wird. Nach diesem Prinzip untersteht die Frau nach der Heirat der Autorität der Familie des Mannes. Sie akzeptiert die Kontrolle und die Ratschläge der Ältesten dieser Gruppe zusammen mit den anderen Frauen, die mit ihr im "Compound" des Ehemannes leben. Soll eine auf gegenseitige Partnerschaft aufgebaute Ehe dauerhaft sein, müssen die Eheleute ihre traditionelle Erziehung mit den neuen

---

(1) Mabogunje 1961 : 16
(2) Marris 1966 : 44

Prinzipien zu vereinbaren suchen. Konflikte ergeben sich bei dem Versuch der Partner, die emotionalen Bindungen an die eigene Familie zu lockern (1).

Für eine Frau, die sich aufgrund der Erkenntnisse, die ihr durch neue Bildungssysteme vermittelt wurden, zur neuen Form der Ehe entschließt, hat diese Entscheidung vielfach zur Folge, daß sie nicht mehr auf dem Lande leben will. Zieht sie aber in die urbanen Zentren, kann sie im Fall von Streitigkeiten schon wegen der geographischen Distanz keine Unterstützung durch ihre eigene Familie erwarten. Sie will auch nicht zu ihr zurückkehren, da ihre Verwandten einen niedrigeren Lebensstandard haben, als sie selbst von der Stadt her gewöhnt ist. Lloyd glaubt, daß die Trennung des Ehemannes von seiner Familie nicht so konsequent durchgeführt wird. Er unterstellt dem Mann, daß er als Fremder in der Stadt zum Ziel hat, in seinen Heimatort zurückzukehren, seinen Status in der Familie einzunehmen und sich die politischen Möglichkeiten, die sich ihm dort bieten, nutzbar zu machen. Auf diese Weise versucht er dann, sich für den möglichen Verzicht auf die Annehmlichkeiten, die die städtischen Zentren bieten, zu entschädigen (2).

Eine weitere Veränderung hat sich für die schulisch gebildete Frau im Hinblick auf ihre Heiratschancen ergeben. Es konnte in Ibadan festgestellt werden, daß kaum ein Mann bereit war, eine Frau zu ehelichen, die über die gleichen Qualifikationen verfügte wie er selbst. Dagegen war er eher bereit, eine Frau mit einem geringeren Ausbildungsgrad zu heiraten. Über die Hälfte der Männer, die einen Universitätsgrad vorweisen konnten,

---

(1) Erziehung von Compoundkindern, vgl. S. 145 f
(2) Lloyd 1963 : 40

hatten Frauen mit einer "post-secondary education" gewählt. Aber nur ein Zehntel unter ihnen heiratete Frauen mit Primärschulbildung. Die traditionellen Vorstellungen von einer Frau, die pflichtbewußt und bereit ist, sich ihrem Mann unterzuordnen, dürfen in diesem Zusammenhang auch bei Männern der Bildungsschicht nicht unterschätzt werden (1).

Weiterhin beeinflußt die Bildung der Eltern Vorstellungen darüber, wieviele Kinder man haben soll, um ihnen eine vorgesehene Ausbildung finanziell ermöglichen zu können. Erziehung, Einkommen und Beruf wurden als Variablen bei einem Untersuchungsprojekt in Ibadan eingeführt, um von 700 verheirateten Frauen zu erfahren, welche Kinderzahl nach ihrer Meinung als ideal anzusehen sei. Die Anzahl: vier, fünf, sechs, acht Kinder wurde zur Wahl gestellt, aber auch die Formulierung:"soviele wie Gott mir schenkt" (2). Die Positionen acht Kinder und "soviel wie Gott mir schenkt" erhielten keine signifikante Zustimmung bei den Absolventinnen von Universitäten oder technischen Hochschulen, deren Einkommen zwischen 500 und 650 Pfund und darüber lag. Das gleiche galt für Vertreterinnen der Berufe, die in der Tabelle mit "higher profession, lower profession, skilled worker" (3) bezeichnet werden (4). Mit 80 % gaben die Universitätsabsolventinnen die größte Zustimmungsquote für vier Kinder ab. Entsprechend lag die Vergleichs-

---

(1) Lloyd, P.C. u.a. 1967 : 136; ders.: 1955 : 578
(2) Okediji 1967 : 72, Tab. 1
(3) Unter "higher profession" versteht man hier: Arzt, Rechtsanwalt, Universitätslektor, Dozent, graduierter Lehrer. Unter "lower profession" sind Krankenschwester, Apothekerin, Sekretärin, Lehrerin ohne Grad, Jounalistin zu verstehen. Zu den "skilled worker" gehören Näherinnen, Friseusen, Zwischenhändlerinnen, Stoffhändlerinnen, Lebensmittelverkäuferinnen. Okediji 1967 : 73, Anm. 2
(4) Okediji 1967 : 72

zahl beim Einkommen: 83,6 % der Gehaltsklasse über 650 Pfund sprach sich für vier Kinder aus, 5,0 % entschied sich für fünf und 14,4 % für sechs Kinder. Stellte man die Antworten der untersten Einkommensschicht, die über keine Ausbildung verfügen und deren Angehörige in der Mehrzahl als Kleinsthändler tätig sind, diesen Angaben gegenüber, so lag die größte Zustimmung mit 43,5 % bei sechs Kindern. Aber noch 40,3 % hielten acht Kinder für wünschenswert; 10,4 % entschieden sich für die Aussage: "Soviele wie Gott mir schenkt". Etwas höher lagen die Zahlen noch, wenn man die unterste Einkommensschicht zum Maßstab nahm. Vertreterinnen mit einem Verdienst, der unter 50 Pfund lag, befürworteten mit 1,6 % vier Kinder, 13,5 % sechs und 67,7 % acht Kinder. 13,5 % wollten es den übernatürlichen Kräften überlassen. Eine ebenso große Differenz ergab sich, wenn man die berufliche Tätigkeit als Kriterium heranzog: 3,45 % der Kleinsthändlerinnen wünschten sich vier Kinder, aber schon 32,8 % hielten sechs Kinder für wünschenswert, 51,0 % gaben für acht Kinder ihre Zustimmung und 9,3 % beriefen sich auf den Willen Gottes. Der Wunsch nach vielen Kindern geht nicht zuletzt auf die hohe Kindersterblichkeit zurück, die gerade in den sozial und wirtschaftlich unterprivilegierten Schichten sehr hoch ist. Diese Frauen leben überwiegend in den Stadtteilen von Ibadan, die übervölkert sind und in denen die sanitären Verhältnisse so unzureichend sind, daß neben Unterernährung auch Malaria die Sterbeziffer der Kinder ansteigen läßt (1). Infolgedessen ist das Risiko der Kinderlosigkeit beträchtlich. Grundsätzlich kann für die Zeit der Untersuchung festgestellt werden, daß der Grad der Ausbildung, der Beruf und die Höhe des Einkommens mit der Zahl der geborenen Kinder korrelierte.

---

(1) Okediji 1967 : 73 f

2. Neue Formen ehelichen Zusammenlebens

Eine neue Form des ehelichen Zusammenlebens entsteht, wenn die Partner sich vor einer staatlichen Institution zur monogamen Ehe bekennen (1). Diese Eheform kann in ihrer Struktur dadurch variieren, daß der Ehemann zu einer weiteren Frau eheähnliche Beziehungen aufnimmt. In diesem Fall bildet sich um die Frau, die als "outside wife" einen gesellschaftlich anerkannten Status hat, ein Haushalt, dessen männlicher Teil in monogamer Ehe mit einer anderen Frau lebt. Die dem Mann nach staatlichem Recht angetraute Frau wird in ihrem Status nicht diskriminiert, da die außerhalb des Hauses lebende Frau, die mit ihrem Mann ebenfalls ein eheähnliches Leben führt, ihren Haushalt nicht betreten darf.

Eine Variante ist in den sogenannten "fleeting unions" zu erkennen. In ihnen gilt der Grundsatz, daß die Frauen niemals die Wohnung des Mannes betreten. Die Männer werden vielmehr in den Räumen oder Häusern der Frauen empfangen, deren Miete von dem betreffenden Mann aufgebracht wird (2).

Weiterhin ist bekannt, daß Frauen die Position des Familienoberhauptes einnehmen können. Diese Form findet man dort, wo die Gründerin die erstgeborene Frau oder Tochter ist, was sie in einigen Familien dazu prädestiniert, das Haupt der Familie zu werden (3). Sie kommt aber auch unter erfolgreichen Händlerinnen vor. Außer dem Ehemann, der oft mit einer untergeordneten Position zufrieden sein muß, setzen sich die übrigen Haushaltsangehörigen aus den eigenen Kindern und Kindern von Verwandten

---

(1) Vorstellungen über europäische Ehen spielen dabei eine Rolle.
(2) Izzett 1965 : 307
(3) Izzett 1965 : 305

zusammen, deren Eltern nicht in der Lage sind, ihnen eine Ausbildung zukommen zu lassen. Die eigenen Kinder gibt die wohlhabende Frau unter Umständen auch in den Haushalt von anderen Verwandten zur Erziehung, wenn diese eine bessere Schulausbildung genossen haben als sie selbst (1).

Eheliche Verbindungen und Haushalte gründen sich nicht selten auf gegenseitiges Einvernehmen. Es handelt sich in diesen Fällen um "Eheformen", die einen mehr zufälligen und temporären Charakter haben. Entscheidend für diese Verbindungen ist, daß ihnen die formale Sanktionierung fehlt, wie sie in den anerkannten Heiratszeremonien zum Ausdruck bebracht wird. Gewöhnlich handelt es sich um Partner, die schon eine Ehe geführt haben. Solange sie zusammenleben, betrachten sie sich als Mann und Frau und benutzen ausdrücklich die entsprechenden Yorubabegriffe (2).

Eine Heirat nach muslimischem Recht bedeutet für nur sehr wenige Yoruba-Frauen Abgeschlossenheit von der Außenwelt. Die wirtschaftliche Rolle, die die Yoruba-Gesellschaft den Frauen zugesteht, erlaubt eine Seklusion nicht und wird seitens der islamisierten Gruppen auch nicht erzwungen. Orthodoxe Muslime passen sich der Situation an, indem sie die vier Frauen, die ihnen der Koran zugesteht, in der Seklusion ihrer Haushalte belassen und sich zusätzlich weitere Frauen für das öffentliche Leben gestatten. Diese Angaben beziehen sich auf Beobachtungen aus Oshogbo (3).

---

(1) Izzett 1965 : 306
(2) Izzett 1965 : 311
(3) Schwab 1952 : 832

Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß erhebliche finanzielle Belastungen, die beide Familien bei einer traditionellen Eheschließung zu tragen hätten, in gleichem Maß für kirchliche Heiraten gelten. Deshalb ziehen es viele junge Leute vor, vor der staatlichen Institution die Formalitäten zu regeln und sich mit einem kirchlichen Segen zu begnügen. Da kirchlichen Heiraten viel Prestige anhaftet, finden sie häufig trotz hoher Kosten statt (1). Nach Izzett wollen sowohl Frauen als auch Männer durch die eine oder andere neue Form der Eheschließung ihren Status verbessern. Die Frauen versuchen, Männer mit Geld zu heiraten, also reiche Geschäftsleute, aber auch Männer, deren Berufe sie in die Lage versetzen, jederzeit über viel bares Geld verfügen zu können. Männer mit Berufen des gehobenen Dienstes sind weniger gefragt (2). Das Gehalt der meisten Beamten reicht nicht aus, die Wünsche der eigenen Familie und die seiner Herkunftsfamilie zu erfüllen. Diese doppelten Erwartungen, die auf der einen Seite von der Frau für sich und ihre Kinder und auf der anderen Seite von der Familie des Mannes erhoben werden, lösen strukturbedingt eine Anzahl von Erbschaftsstreitigkeiten aus (3).

3. Das Eherecht

An die Aushändigung der Brautgaben sind wichtige Rechtsfolgen geknüpft. Erst mit der Übermittlung der vollständigen Summe, die vereinbart wurde, erhält der Ehemann volle Rechte auf die Arbeitskraft der Frau im Haushalt, das alleinige Recht des sexuellen Verkehrs und das Recht auf alle

(1) Izzett 1965 : 310
(2) Izzett 1965 : 311 f, 313
(3) Lloyd, P.C. u.a. 1967 : 141 f

Kinder, die von seiner Frau geboren werden (1). Über die gegenseitigen Verpflichtungen der Ehepartner im Haushalt wurde schon gesprochen. Ihnen fehlt aber m.E. diese zwingende Rechtsgrundlage. Auch wenn Ajisafe von der Pflicht des Ehemannes spricht, seiner Frau Geld oder Geschenke zu übergeben, die ihr die Aufnahme eines Handelsgeschäftes ermöglichen (2), so kann es sich wohl nur um eine soziale Verpflichtung handeln. Ein Hinweis auf eine rechtliche Verpflichtung findet sich bei späteren Autoren nicht.

Die traditionelle Eheform ist heute nicht mehr die einzige Form, eine Ehe zu sanktionieren. Religiöse Bekenntnisse, Bildungsstand, Beruf und Einkommen sind mitbestimmend dafür, ob eheliche Gemeinschaften nach staatlichem, christlichem oder muslimischem Recht geschlossen werden. Eine Kombination von zwei Rechtsformen ist möglich.

4. Scheidungen

Als häufigster Grund für eine Auflösung der ehelichen Gemeinschaft wird von seiten der Frauen die Verletzung der Regel angegeben, nach der der Mann die Frau und ihre Kinder wirtschaftlich zu unterstützen hat. Die Zahlen, die dies belegen, wurden durch Stadtuntersuchungen ermittelt. Im städtischen Siedlungsraum wird die wirtschaftliche Lage insofern problematisch, als hier in der Regel eine nicht unwesentliche Verknappung oder auch Erschöpfung der Anbauflächen zu beobachten ist, so daß der traditionellen Subsistenzwirtschaft des einzelnen Haushalts weitgehend die Basis entzogen ist. Die wirtschaftliche Existenz der Familie ist gefährdet, wenn der Ehemann zu einem finanziellen Beitrag nicht bereit ist (3).

---

(1) Lloyd 1963 : 36; Ellis 1966 : 182
(2) Ajisafe 1924 : 62 f
(3) Okediji 1966 : 156

Die als traditionell bezeichneten Scheidungsgründe wie Impotenz, Unfruchtbarkeit und unheilbare Krankheiten (1) sind weiterhin von Bedeutung. Während wirtschaftliche Nachlässigkeit der Männer 75 mal von 117 befragten Frauen als Begründung genannt wurde, war in 21 Fällen Unfruchtbarkeit der Frauen die Ursache (2). Übereinstimmend mit Okediji, dessen Untersuchungsfeld in einem der ältesten Stadtviertel von Ibadan lag, betont Izzett für Lagos, daß Nachlässigkeit in bezug auf die wirtschaftliche Unterstützung als Scheidungsgrund auch hier von den Frauen an erster Stelle genannt wird (3). Als weitere Gründe einer Scheidung wurden Okediji angegeben: Streitereien mit den Mitfrauen in 34 Fällen, Streitigkeiten zwischen den Eheleuten und den Familien des jeweils anderen Partners in 21 Fällen, Abnahme sexueller Anziehungskraft in 14 Fällen, Zank und Mißvergnügen seitens des Ehemannes in 14 Fällen (4).

Scheidungen, so wird übereinstimmend berichtet, sind unter heutigen Verhältnissen häufig und auch leicht zu erreichen (5). Das Anwachsen der Scheidungsquote wird vor allem von zwei Faktoren begünstigt: einmal durch das Fehlen negativer Beurteilungen geschiedener Frauen und zweitens durch die Erwartung, mit Hilfe verbesserter wirtschaftlicher Möglichkeiten der Frauen oder ihrer zukünftigen Ehemänner die steigenden finanziellen Belastungen in der Stadt zu bewältigen. Nach Lloyd macht die wirtschaftliche Unabhängigkeit der Yoruba-Frauen eine Scheidung relativ leicht. Eine Reihe von ihnen unterzieht sich erst gar nicht einem formalen Scheidungsprozeß. Damit sind sie auch

(1) Beier 1955 : 42
(2) Okediji 1966 : 156, Tab. 1
(3) Izzett 1965 : 314
(4) Okediji 1966 : 156, Tab. 1
(5) Comhaire-Sylvain 1949 : 158; Galletti, R. u.a. 1956 : 78; Beier 1955 : 42; Lloyd 1963 : 37

statistisch nicht erfaßt. Versuche, zu exakten Scheidungsquoten zu kommen, haben daher nur relative Aussagekraft (1).

Während in der traditionellen Gesellschaft die Initiative zur Scheidung eher vom Mann ausging, wird die Forderung nach Beendigung der Ehe nun vor allem von Frauen vorgetragen. Die Verpflichtung zur Zurückzahlung aller Geschenke und Geldbeträge, die der Ehemann seiner Frau und ihren Verwandten übergeben hatte (2), mag den Frauen zeitweise eine wirksame Zurückhaltung auferlegt haben, eine Ehe abzubrechen, obwohl der Rückerstattung kein Rechtsanspruch zugrunde lag (3). Für den Mann konnte sich aus dieser Rechtslage folgende Schwierigkeit ergeben: In der Region Ede gelang ihm die Trennung von seiner Frau nur mit intensiver Unterstützung seiner eigenen Familie. Wenn es den Frauen gelang, gute Beziehungen zu einflußreichen Mitgliedern der Familie des Mannes zu unterhalten, um ihre eigene Position zu festigen, war es für den Mann schwer, eine Scheidung zu erreichen (4). In dieser Region hat sich inzwischen die Situation grundlegend geändert. Die Zahl der Frauen, die in den fünfziger Jahren selbst für eine Scheidung sorgten, lag nach Angaben offizieller Stellen bei über 90 % (5). Ein Anwachsen der Initiative seitens der Frauen konnte 1955 auch für Ibadan belegt werden (6). Die Erkenntnisse beruhen auf einer Untersuchung, in der 112 geschiedene Frauen befragt wurden und 708 Scheidungsfälle zur Auswertung kamen. Die Frauen wohnten im ältesten Teil von Ibadan, in dem die

---

(1) Lloyd 1963 : 37
(2) Ajisafe 1924 : 73
(3) Ajisafe 1924 : 73
(4) Beier 1955 : 42
(5) Beier 1955 : 42
(6) Okediji 1966 : 155

Tradition der Verwandtschaftsbeziehungen und die Basis der Zusammenarbeit in der Compoundwirtschaft unter den Einfluß eines sich ständig ausdehnenden Handels und wachsenden Marktsystems mit allen seinen neuen wirtschaftlichen Möglichkeiten geriet. Eine Konsequenz der veränderten wirtschaftlichen Möglichkeiten war die Autoritätsminderung speziell in der Patrilinie. Die Abnahme der Autorität wiederum hatte zur Folge, daß die Scheidungsquote wuchs (1); denn die Frauen kamen zu einer größeren Autonomie,als sie die traditionelle Verwandtschaftsstruktur ihnen gewährte. Die Frau wurde in ihrem Scheidungsvorhaben noch durch den zukünftigen Ehemann bestärkt, der in den meisten Fällen ihre finanziellen Verpflichtungen gegenüber ihrem augenblicklichen Ehemann übernahm. Damit war ihre eigene Patrilinie aus dem Streit ausgeschaltet (2).

Händler sind am ehesten in der Lage, die Rückzahlung zu übernehmen, da sie jederzeit über Bargeld verfügen. Von 67 befragten Frauen äußerten 53 den Wunsch, einen Händler zum zukünftigen Ehemann zu haben. Der reiche Mann weckte in ihnen die Hoffnung auf mehr Sicherheit (3). Das Verhalten der Händler erfüllt diese Hoffnung nicht; denn auf diese Gruppe entfällt selbst die höchste Scheidungsquote. Dafür gibt es mehrere Ursachen: Die Mobilität ihres Berufslebens begünstigt ein Nachlassen der Kontrolle der eigenen Lineage, was die Aufrechterhaltung von Frauenbekanntschaften erleichtert. Weiterhin ist eine Veränderung des finanziellen Verhaltens vor und nach der Eheschließung zu beobachten. Ein Händler ist in Geldangelegenheiten gegenüber seiner zukünftigen Frau oder auch Freundin großzügig. Die Großzügigkeit

(1) Okediji 1966 : 152
(2) Okediji 1966 : 155
(3) Okediji 1966 : 157

hält er seiner Freundin gegenüber aufrecht, gegenüber der inzwischen geehelichten Frau aber nicht (1). Die Ehefrau empfindet dies als Vernachlässigung und sieht darin einen Scheidungsgrund. Es konnte in der Untersuchung in Ibadan als Tendenz festgestellt werden, daß geschiedene Frauen es vorziehen, geschiedene Männer zu heiraten. Die Scheidungsquote erhöht sich außerdem aufgrund der Übernahme des Christentums oder des muslimischen Glaubens. Mit dem Bekenntnis zu einer dieser Religionen verliert der Ahnenkult und seine Sanktionen an Bedeutung (2). Auch Kinder sind nach den vorliegenden Ergebnissen kein Hinderungsgrund mehr, eine Ehe aufzulösen. Bis zum fünften Lebensjahr bleiben Kinder ohnehin in der Obhut auch der geschiedenen Mutter. Die Väter fürchten oft die finanziellen Belastungen durch die Heranwachsenden und erheben erst gar nicht den Anspruch, sie in ihr Haus zu holen. Von den befragten 112 Frauen trugen 51 diese Belastungen allein, 14 weitere hatten die Kinder ihren Eltern oder Verwandten übergeben. Nur 26 Kinder wurden allein von dem Mann betreut und 15 weitere von Eltern oder Verwandten des geschiedenen Mannes (3).

Für Okediji ist die geschiedene Frau ein Problem der Stadt; denn hier ist der Einfluß und die Kontrolle der Lineage verringert (4). Der Beweis für die Verringerung der Einflußnahme seitens der Lineage liegt für Marris in der Tatsache, daß immer seltener die Initiative zur Ehe von den Familien ausgeht. Das Interesse der Familien bleibt bei einer Scheidung dann auch gering, so daß sie nicht einmal eine Rückzahlung der Brautgaben erwirken (5).

---

(1) Okediji 1966 : 158
(2) Okediji 1966 : 162
(3) Okediji 1966 : 161 f
(4) Okediji 1966 : 163
(5) Marris 1966 : 52

V. ERBRECHT

Für die gesichteten Daten zum Komplex der Scheidung ist auffallend, daß mögliche Berührungspunkte zum Erbrecht nicht aufgezeigt werden.

Allgemein herrscht die Ansicht vor, daß Frauen keinen Erbanspruch auf Land haben, was damit begründet wird, daß sie kaum in der Landwirtschaft tätig sind (1). Daß diese Begründung nur bedingt richtig ist, konnte durch die Untersuchungen von Galletti schon geklärt werden (2). Dieser Verallgemeinerung stehen regionale Abweichungen gegenüber.

Die Ursache für diese Abweichungen in den Ijebu- und Ondo-Gebieten liegt im kognaten Verwandschaftssystem. Die Frauen haben keine Möglichkeit, auf die Verteilung des Eigentums ihrer Herkunftsfamilie Einfluß zu nehmen, weil sie oftmals weit entfernt von dieser im "Compound" des Ehemannes leben. Dennoch können sie gleichberechtigt mit den Männern ihrer Familie folgende Rechte beanspruchen: Das Recht, das Land der Verwandtschaftsgruppe zu nutzen, das Haus ihres verstorbenen Vaters zu verwenden oder das Recht auf Profit, der sich aus seinem Kakaofeld ergibt. Diese Rechte können in diesen Gesellschaften über die Frauen auf deren Söhne übertragen werden, eine Regel, die bei den patrilinear orientierten Ekiti und Oyo wiederum nicht möglich ist. Bei letztgenannten Gruppen hat der Sohn die Verpflichtung zu übernehmen, für die Schwestern zu sorgen, indem er sie am Profit aus dem Haus und dem Ackerland der Familie teilhaben läßt (3). In Lagos wiederum erbt die Tochter einen Anteil von den Eltern, der dem Erbteil

---

(1) Lloyd 1953 : 94
(2) vgl. S. 84
(3) Lloyd 1959b : 24 ; von wem diese Verpflichtung übernommen wird, ist nicht eindeutig feststellbar.

ihrer Brüder entspricht (1). Diese Aussage hat nur beschränkte Gültigkeit, da sie sich auf Praktiken in monogamen Ehen bezieht (2).

Die Feststellung, daß die Töchter keine Aussicht auf "inheritance in their father's house" haben und daß nur das Eigentum der Mutter unter sie verteilt wird (3), gilt nicht allgemein. Ist das einzige Kind einer Frau weiblichen Geschlechtes, kann dieser Tochter sehr wohl erlaubt werden, einen Streifen Land aus dem Besitz des Vaters zu erben und dieses Recht auf ihre Kinder zu übertragen (4).

Die Aufteilung des beweglichen Eigentums der Mutter nach ihrem Tod wird nur unter ihren Töchtern vorgenommen. Der Besitz an Land, Häusern oder landwirtschaftlichen Nutzflächen, über den reiche Frauen verfügen, wird unter ihren Nachkommen verteilt und zwar unabhängig von deren Geschlechtszugehörigkeit (5).

Wenn eine Frau in einem kognaten Verwandtschaftssystem keine Kinder hinterläßt, geht ihr Reichtum auf ihre eigenen Verwandten und deren Nachkommenschaft über. Der Ehemann hat keine Ansprüche, weder zu ihren Lebzeiten noch nach ihrem Tod; denn ihr Vermögen hat sie durch ihren Beruf oder ihre Geschäftstüchtigkeit angesammelt (6). Die Schulden, die ein Ehemann bei seiner Frau hat, werden durch ihren Tod nicht hinfällig. Vielmehr hat er sie an ihren nächststehenden Verwandten, der ihre Erbschaft angetreten hat, zurückzuzahlen (7).

Eine Witwe hat nach traditionellem Recht

---

(1) Comhaire-Sylvain 1949 : 159
(2) vgl. auch Teil II : 391
(3) Ellis 1966 : 177
(4) Lloyd 1959b : 24
(5) Lloyd 1959b : 13
(6) Lloyd 1963 : 38
(7) Ajisafe 1924 : 89

keine Ansprüche. Zwar müssen Ehefrauen, die nach dem modernen Recht geheiratet haben, von Rechts wegen berücksichtigt werden. Aber die meisten erwarten, daß die jüngeren Brüder des Mannes nach traditionellem Erbrecht ihre Ansprüche durchsetzen werden. Dieser Unsicherheit versuchen die Frauen durch Arbeit beispielsweise im Handel und Sparsamkeit für sich und ihre Kinder zu begegnen (1). Der Ehemann kann den rechtlichen Ansprüchen seiner Herkunftsfamilie ausweichen, wenn er seinen Reichtum allein seiner Frau zukommen lassen will. Die Herkunftsfamilie ist nicht in der Lage, ihn mit rechtlichen Mitteln daran zu hindern, seinen Besitz zu verkaufen, wenn er erklärt, daß er ein neues Haus bauen will. Das Bargeld aus dem Verkauf kann er dann seiner Frau als Erbschaft hinterlassen (2).

Zusammenfassend ist festzustellen, daß die Regeln der Verwandtschaftssysteme die Erbansprüche bestimmen, auch wenn die Mechanismen sich lockern oder heute umgangen werden können. Solange Frauen in traditionellen patrilinearen Verhältnissen leben, machen sie nur selten von ihrem Recht Gebrauch, das Familienland ihrer Herkunftsfamilie zu benutzen, da sie der Residenzregel entsprechend im "Compound" des Ehemannes leben. Nach den traditionellen Rechtsvorstellungen haben ihre Kinder keine Ansprüche auf dieses Land. Unter städtischen Verhältnissen aber hat sich diese Situation verändert. Heute sind Frauen aufgrund ihrer ökonomischen Unabhängigkeit in der Lage, Häuser zu bauen oder Kakaofelder auf ihrem Familienland anzulegen. Dieses persönliche nicht bewegliche Eigentum vererben sie heute ihren Kindern. In der Genealogie treten diese Kinder dann

---

(1) Lloyd 1963 : 41
(2) Lloyd 1959b : 3o

als direkte Nachkommen ihres Großvaters mütterlicherseits auf, um die Rechtssituation in Übereinstimmung mit den patrilinearen Regeln zu bringen (1).

Das Erbrecht der Yoruba befaßt sich nicht allein mit der Regelung der Verteilung von materiellen Gütern. Man kennt auch das Recht, die Witwe zu erben. Ein Recht, die Witwe als Frau in den Haushalt zu übernehmen, haben die engsten Verwandten, Brüder oder Söhne des Verstorbenen. Eine Frau, die den in Frage kommenden Mann nicht akzeptieren will, kann sich scheiden lassen, wenn sie bereit und finanziell in der Lage ist, dem Zurückgewiesenen den Wert der Brautgaben zurückzuerstatten. Eine Frau, die in den Haushalt des erbberechtigten Mannes kommt, gebiert auch die Kinder für diesen zweiten Ehemann. Er vertritt also nicht die Stelle des verstorbenen Mannes (2). Ajisafe und andere betonen, daß alte Frauen, die nicht mehr in der Lage sind, Kinder zu gebären, nicht notwendigerweise verheiratet werden. Vielmehr können sie sich in die Obhut eines männlichen Mitgliedes der Familie begeben. Anders als im Fall von jungen Frauen, die sich den Erbregeln nicht unterwerfen wollen, ist es den alten Frauen erlaubt, mit ihren Kindern im Haus des verstorbenen Ehemannes zu leben. "She remains a mother in the house" (3).

VI. STELLUNG IM ÖFFENTLICHEN UND RELIGIÖSEN BEREICH

Der Feststellung, daß "women are not eligible for any of the political titles in Yoruba traditional government though they may be quite active in supporting and canvassing candidates for these titles" (4), stehen folgende Verhältnisse

(1) Lloyd 1959c : 1o8
(2) Lloyd 1959b : 13
(3) Ajisafe 1924 : 84 f; Lloyd 1959b : 13; Beier 1955 : 44
(4) Lloyd 1963 : 39

entgegen: Die traditionelle Gesellschaft kannte den Titel der Iyalode (1). Einer solchen Frau standen zwei Gehilfinnen zur Seite: Oton-Iyalode oder "right-hand iyalode" und Osin-Iyalode oder "left-hand iyalode". Nur Streitigkeiten, die sie in erster Instanz nicht lösen konnte, übermittelte sie dem Bale (2). Ajisafe weist darauf hin, daß die Iyalode-Titelträgerin im Falle eines Krieges die Position eines Offiziers übernahm, in der sie ihre eigenen Soldaten in den Kampf führte (3). Aus Abeokuta ist der Name einer so handelnden Frau bekannt geworden. Madam Tinubu, die den Rang eines weiblichen Chief in dieser Stadt bekleidete, befehligte ein Regiment während eines Angriffs, den der König von Dahomey 1864 gegen Abeokuta führte. Abgesehen von Igangan, wo dieser Titel in einer einzelnen Familie vererbt wurde, ist er auch heute noch allein Frauen "of substance and character" zugänglich (4).

Beratende Funktionen am Hofe des Alafin wurden von männlichen und weiblichen Titelträgern, den "Ilari", wahrgenommen. Bei Audienzen übernahm der weibliche Ilari-Chief eine Vermittlerfunktion nach folgendem Schema: Der Sprechende wandte sich an den Eunuchen, dieser gab das Wort an die "Ilari" weiter, damit diese das Vorgetragene dem Alafin übermitteln konnte (5). Aus Ife wird berichtet, daß zwei Frauen den höchsten Titel übernehmen konnten, den die Yoruba zu vergeben hatten, nämlich "Onis", was mit König wiedergeben wird (6). In den traditionellen Kulthandlungen der Yoruba waren Frauen nicht nur akzeptiert, sondern sie bekleideten auch hohe Ämter. In Ede nahm eine Frau eine

---

(1) Hinderer 1872 : 110
(2) Ellis 1966 : 166
(3) Ajisafe 1924 : 20
(4) Perham 1937 : 187
(5) Ellis 1966 : 169
(6) Beier 1955 : 39

der bedeutendsten Positionen im Rahmen des Sango- oder Donner-Kults ein, was sich in ihrem Titel Iya Sango oder Mutter von Sango ausdrückt. Sie hatte in dieser Position auch Einfluß auf den König der Stadt, der in der Kult-Organisation nur den Rang eines einfachen Mitglieds bekleidete (1). Diese Beispiele mögen als Beweis dafür genügen, daß das Kult- und Verwaltungssystem der Yoruba auch Frauen in leitende Positionen aufnahm. Dennoch wurde die Politik nicht zum Interessengebiet für die Mehrheit der Frauen.

In der traditionellen Gesellschaftsstruktur haben sich Frauen als Einzelpersönlichkeiten in der Politik ihren Platz erworben. Ob bei der Masse der weiblichen Bevölkerung ein Interesse an Politik bestand, läßt sich wohl kaum beweisen, aber doch vermuten. Anlaß zu dieser Mutmaßung gibt der Aba-Aufstand der Ibo-Frauen 1928, der im Yorubaland aufmerksam verfolgt wurde. Immerhin nahm die Verwaltung in Lagos von ihrem Vorhaben Abstand, die Bevölkerung für den Zensus 1931 zu zählen, weil sie fürchtete, daß die Zählung zu ähnlichen Reaktionen unter den Frauen führen könnte (2). Seither erfolgte die politische Tätigkeit der Frauen auf breiter Basis. Den organisatorischen Rahmen hatten sie sich durch verschiedene "Associations" gegeben. Nicht alle diese Vereinigungen erhielten ihre Prägung durch politische Zielsetzungen, wie die Vereinigungen der Händlerinnen zeigen. Daß sich aber beide Problemkreise, Handel und Politik, nicht ausschließen,haben die organisierten Frauen der "Market Women Unions" in Lagos bewiesen.Mitglieder

(1) Beier 1955 : 40
(2) Mabogunje 1961 : 16

dieser Organisation, die in den zwanziger Jahren gegründet wurde, schlossen sich 1944 der "Lagos Women Party" an, in der sie sich sowohl politische Begriffe als auch syndikale Techniken aneigneten (1). Noch bevor Frauen in Lagos über ein Wahlrecht verfügten, nahm neben der Präsidentin der Women's Party, die im Stadtparlament saß, Mrs. Benner als weiblicher Beamter am Jugendgericht eine bedeutende Position ein. Außerdem war eine Gruppe von Frauen im Auftrag des Büros für Eheberatung damit beschäftigt, kleinere Ehestreitigkeiten zu schlichten (2). Seit 1956 haben sich die Organisationen der politischen Parteien der Frauen so verbessert, daß sich Sektionen auf lokaler Ebene bilden konnten. Zu jener Zeit konnte aus den Wahlkreisen noch keine Vertreterin in das Parlament gelangen. Doch saßen zwei Frauen als Beigeordnete in dieser Institution, um die Interessen der Frauen zu vertreten und zu schützen (3).

(1) Comhaire-Sylvain 1951 : 183
(2) Comhaire-Sylvain 1949 : 163
(3) Baker 1959 : 83

DIE IBO

Kulturelle Merkmale der Ibo

Die Ibo-sprechende Bevölkerung ist zahlenmäßig die stärkste Gruppe in der Ostprovinz Nigerias. Sie wird von Jones als "a single culture area" bezeichnet und in fünf Regionen unterteilt. Nord-und Südgebiete entsprechen nahezu den Verwaltungsprovinzen Onitsha und Owerri. Das westliche oder Ika-Gebiet umfaßt den Nigerfluß und einen Teil der Waldregion. Das vierte Gebiet ist die Cross-River-Region. Das fünfte, der Nordosten, hat sich, ohne Kontakt zu den Gruppen der Onitsha-, Owerri- und Cross-River-Gebiete, isoliert entwickelt (1). Die Beziehungen sowohl der verschiedenen Provinzen als auch der einzelnen Siedlungen zueinander sind nicht sehr intensiv gewesen. Dorfgruppen, die nicht durch verwandtschaftliche Bindungen einander bekannt waren, wurden auch nach der Befriedung des Landes nach den Erfahrungen von Leith-Ross aus der Owerri-Region als "foreigners" bezeichnet, denen jede üble Handlung zugetraut wurde (2). Leith-Ross betont, daß trotz gleicher Herkunft und Sprache die alltäglichen Verhaltensweisen, Anbaumethoden, religiösen Vorstellungen usw. von Dorfregion zu Dorfregion stark variieren. Hier sollen die Unterschiede von kulturellen Merkmalen zwischen den Provinzen Onitsha und Owerri auf der einen und der Afikpo-Region, die bis zum Anfang des zwanzigsten Jahrhunderts fast völlig isoliert war, auf der anderen Seite gegenübergestellt werden.

Eine Gemeinsamkeit, die auch bei den Afikpo-Ibo gilt, ist die Siedlungsweise (3). Vielleicht hat auch diese Feststellung nur bedingte Aussage-

---

(1) Jones 1949 : 309
(2) Leith-Ross 1940 : 206
(3) Ottenberg, S. u. Ph. 1965 : 119

kraft; denn einer der Mitautoren des oben zitierten Aufsatzes weist an anderer Stelle darauf hin, daß sich die Afikpo-Ibo durch kompakte Dörfer bildende Compoundgruppen von den anderen Ibo unterscheiden (1). Die Mehrheit der Ibo-Gruppen aber wohnt in nicht befestigten Dörfern, die sich aus einer Vielzahl von "Compounds" zusammensetzen, die unregelmäßig weit verstreut zwischen Gärten, Unterholz und Bäumen angesiedelt sind (2). Mehrere Dörfer mit verwandtschaftlichen Bindungen bilden eine Dorfgruppe. Autoritäten, die der Verwaltung eines einzelnen Dorfes oder einer Dorfgruppierung vorstehen, sind unbekannt. Diese Aufgaben übernehmen patrilineare Verwandtschaftsorganisationen, Altersklassen, Titel vergebende Gesellschaften und in begrenztem Maße organisierte Zusammenkünfte der Ibo-Frauen.

Das Ackerland, das die Siedlungen umschließt, wird nach der Nutzbarkeit folgendermaßen unterschieden:

1) "House-Land" bezeichnet das anbaufähige Land, das sich unmittelbar an das Zentrum des Dorfes anschließt. Hier wachsen die wirtschaftlich nutzbaren Bäume wie Ölpalmen, Raffiapalmen und afrikanische Brotfruchtbäume. Im Schatten und Halbschatten dieser Bäume werden landwirtschaftliche Produkte angebaut. Alle zwei oder drei Jahre folgt für dieses Gebiet eine Anbaupause, in der der Busch wieder vordringt. Die rechtlichen Bestimmungen,die mit dem "house-land" verknüpft sind, sehen vor, daß es sich im individuellen Besitz befindet und vom Vater auf den Sohn vererbt wird. In den dicht besiedelten Regionen ist das "house-land" inzwischen in viele kleine wirtschaftlich unrentable Stücke zerteilt. Diese Anbaufläche kann verpachtet werden. Ein Verkauf ist

(1) Ottenberg, S. 1953 : 186
(2) Jones 1945 : 9; Leith-Ross 1940 : 206

heute verboten. Ein Stück Land dieser Qualität wird ohne Entschädigung durch die Gemeindeverwaltung enteignet, wenn es für gemeinnützige Zwecke, zum Bau einer neuen Zugangsstraße zum Marktplatz oder zur Errichtung einer Schule, benötigt wird.

2) Das "farm-land" schließt an das "house-land" an. In der Onitsha-Provinz dienen als Farmland grasbewachsene Flächen, in der Provinz Owerri ist es mit Sekundärwald überzogen. Cassava wird auf dem "house-land" und auf dem "farm-land" angepflanzt, aber Yams, Bohnen und Früchte, die gegen Sonneneinstrahlung unempfindlich sind, werden auf dem "farm-land" angebaut. Die Verantwortung für das "farm-land" liegt nicht bei Individuen, sondern bei sozialen Gruppen wie den Großfamilien. Der einzelne hat das Recht, das Land, das seine Vorväter kultiviert haben, zu bepflanzen. Sobald er aufhört, von diesem Recht Gebrauch zu machen, kann die Gruppe das Land einem anderen zur Kultivierung übergeben.

3) Auf dem Sumpfland, das für den Ackerbau ungeeignet ist, gedeihen Raffiapalmen. Sie liefern die Substanz zur Palmweinherstellung und das Rohmaterial für den Hausbau. Raffiapalmen werden angepflanzt und befinden sich im Besitz einzelner.

4) Die Gärten liegen in unmittelbarer Nähe der Häuser und gehören in die Wirtschaftssphäre der Ibo-Frauen. Mit Ausnahme von Yams werden hier die unterschiedlichsten Früchte angebaut, die unter anderem dazu verwendet werden, den Haushalt mit Nahrungsmitteln zu versorgen. Die Gärten werden in der Regel mit mehr oder weniger dauerhaften Zäunen umgeben, um die bestellten Beete vor den Haustieren zu schützen (1).

---

(1) Jones 1945 : 9-11

I. DAS SOZIALE SYSTEM

Im sozialen System ist der polygyne Haushalt allgemein akzeptiert. Die verwandtschaftliche Zurechnung erfolgt nach zwei unterschiedlichen Mustern: Die patrilineare Verwandtschaftszurechnung ist am weitesten verbreitet. Die Angehörigen einer Patrilinie sind entweder die Bewohner eines "Compound" oder eines ganzen Dorfes. Mehrere Patrilinien, die in einem Dorf zusammenleben, sind in der Regel verwandt und halten untereinander enge Kontakte. Ihre Zusammenarbeit ist intensiver als die von patrilinearen Verwandtschaftsgruppen, die in verschiedenen Dörfern leben (1). Die Afikpo-Ibo unterscheiden sich insofern, als bei ihnen das System des "double descent" gilt (2).

Bei der Mehrzahl der Ibo-Gruppen ist das Recht an die Patrilinie gebunden. Nach Ukwu ist das Dorf die "land owning unit", die in der Regel ihre Rechte an die Patrilinie delegiert. Die Zuteilung des Nutzungsrechtes für das Land an die männlichen Mitglieder erfolgt über die Patrilinie. Bei den Afikpo - Ibo aber verfügen die "nonresidential matrilineal corporate groups" über den größten Landbesitz. Theoretisch vermitteln die Frauen der Matrilinie die Rechte, die an das Land gebunden sind. Eine Kontrolle über Ackerland der Matrilinie durch die weiblichen Mitglieder wird erschwert, wenn diese heiraten. Dann haben sie gemäß der Residenzregel ihren Wohnsitz im Dorf des Ehemannes aufzunehmen (3).

Die Landverteilung wird in beiden Verwandtschaftssystemen von männlichen Mitgliedern kon-

(1) Hodder, B.W. u. U.I. Ukwu 1969 : 127
(2) Ottenberg, S. 1968a
(3) Ottenberg, S. 1968a : 212

trolliert. Diese Kontrollfunktion gilt auch für Ackerland, das der Matrilinie gehört. Wenn eine Afikpo-Frau von ihrem Recht Gebrauch machen will, ein Stück Land zu bearbeiten, das ihrer Matrilinie gehört, wendet sie sich an ihren Ehemann, der mit der Gruppe über die Bereitstellung der Ackerfläche verhandelt (1). Einige Frauen sind aber wirtschaftlich so unabhängig, daß sie nicht nur Land pachten und verpachten, sondern auch in eigener Verantwortung kaufen. Afikpo-Frauen können das nur mit Hilfe des Ehemannes. Diejenigen, die über ausreichendes Kapital verfügen und Land kaufen, um es für sich und ihre Kinder zu gebrauchen, sind keine Seltenheit mehr (2).

Man kann auch heute davon ausgehen, daß Frauen erst dann Land pachten, verpachten oder aufkaufen, wenn ihre Ehemänner nicht in der Lage sind, ihnen weitere Anbauflächen zur Verfügung zu stellen. Normalerweise pflanzen die Frauen ihre Früchte auf das "house-land", zwischen die Yamshügel des Mannes. Wenn sie ihre Erträge aber steigern wollen und das zur Verfügung stehende Land des Mannes nicht ausreicht, bedienen sie sich der genannten Auswege (3).

1. Der "Compound"

Die Ehefrauen eines "Compound" kommen, entsprechend den Exogamie- und Residenzregeln, aus verschiedenen,auch einander fremden Dorfgruppen.

Die Zusammenarbeit von Mann und Frau oder Frauen erfolgt nach dem Prinzip der Arbeitsteilung. Dieses Prinzip wird bei den Afikpo-Ibo so genau eingehalten, daß es für Ottenberg zu Beginn seiner Untersuchungen schwierig war, mit Frauen in Kontakt zu kommen. Persönliche Beziehungen zwischen Frauen und Männern eines "Compound" sind nahezu nicht

(1) Ottenberg, Ph. 1965 : 8
(2) Ottenberg, S. 1968a : 212; Jones 1949 : 315
(3) Harris 1940 : 146; Leith-Ross 1965 : 102

vorhanden. Frauen nehmen nur dann Kontakte zu den Männern - auch den Ehemännern - auf, wenn eine Absprache zur Erledigung alltäglicher Aufgaben nötig wird (1).

Nach der Eheschließung hat der Mann der Frau ein neues Haus zu errichten, auf das sie als verheiratete Frau einen Anspruch hat (2). Weiterhin muß er nicht nur Land für ihren Gemüsegarten zur Verfügung stellen, sondern ihr auch erlauben, auf seinem Yamsfeld ihre eigenen Pflanzungen anzulegen. Thomas berichtet für den Siedlungsbereich von Awkar, daß eine gerade verheiratete Frau ein Jahr keine Arbeiten verrichtete. Diese Regel ließ sich im Haushalt nur dann aufrechterhalten, wenn die Schwiegermutter oder schon anwesende Ehefrauen die Versorgung der Familie übernahmen (3). In bezug auf Arbeiten in der Landwirtschaft und im Markthandel mußte die einjährige Dispens immer eingehalten werden.

Sanktionen, die ein Mann gegen seine Frau anwenden kann, sind körperliche Züchtigung, Herabsetzung ihres Anteils an Fleisch und Palmwein oder Zurückhaltung finanzieller Anteile, die ihm als Mitglied einer "title society" zufließen (4). Frauen reagieren auf solche Auseinandersetzungen, indem sie sich einer in der Öffentlichkeit nicht sichtbaren Institution bedienen, die jederzeit aktiv werden kann. Sie solidarisieren sich in Versammlungen, sogenannten "meetings", in denen sie sich mit Rechtsfragen und Problemen ihres alltäglichen Lebens befassen. Green hat folgende Prinzipien, die "meetings" zugrunde liegen, festgestellt: Frauen, die sich treffen, sind entweder miteinander ver-

(1) Ottenberg, S. 1968a : XI
(2) Jones 1945 : 10
(3) Thomas 1913 : 65
(4) Thomas 1913 : 69; vgl. S. 218

wandt oder stammen aus dem gleichen Ursprungsort. Sie halten reihum die Zusammenkünfte ab, bei denen oft 50 und mehr Teilnehmerinnen zu zählen sind. In Organisationen, die sich auf verwandtschaftliche Herkunft stützen, scheinen Frauen regelmäßig aktiv zu werden (1). Die Zusammenkünfte dieser Frauen intensivieren die Kontakte untereinander, die sonst auf Familienfeiern im Herkunftsort beschränkt bleiben würden. Zugleich hat sich aus den "meetings" ein Nachrichtennetz entwickelt, das in den zwanziger Jahren bei den "Aba Riots" von Bedeutung wurde. Allerdings haben in diesem Fall Motivationen die Bewegung getragen, die das Selbstverständnis der Frauen grundsätzlich berührten (2).

Konflikte zwischen den Geschlechtern können auch auf andere Weise ausgetragen werden. Zur Zeit der Untersuchung von Green erinnerte man sich an eine Auseinandersetzung aus der voreuropäischen Zeit, als alle Frauen in den Dörfern von Agbaja die Haushalte verlassen und sich in den Busch zurückgezogen hatten. Die Versorgung sicherten sie sich, indem jeweils 10 Frauen aus einem Dorf reihum in eine der Siedlungen zogen, für die übrigen Frauen dort das Essen bereiteten, und es in ihr Rückzugsgebiet transportierten, ohne davon den Männern etwas übrigzulassen. Wenn die Männer nicht verhungern wollten, mußten sie selbst ihre Nahrung herstellen. Die Situation entschärfte sich allmählich dadurch, daß die Ehemänner damit begannen, zugleich für ihre Frauen mitzukochen, bis diese bereit waren, in die "Compounds" zurückzukehren. Organisierte Handlungen unter Frauen, die also nicht auf der Basis verwandtschaftlicher Beziehungen geschehen, sind möglich, obwohl unter konfliktfreien Bedingungen diese

(1) Green 1964 : 219
(2) vgl. S. 257

Frauen auch auf der Dorfebene einander fremd bleiben (1).

a) Kooperatives Verhalten der Frauen im Haushalt

Die Distanz in den Beziehungen zwischen den Frauen eines Haushalts schlägt in Situationen, die gemeinsames Handeln fordern, in Solidarität um.

Bei den Afikpo-Ibo unterstreicht die Anordnung der Wohnbereiche schon die Distanz, die das alltägliche Leben zwischen den Frauen und zwischen Frau und Ehemann bestimmt (2). Jedes Haus ist als eine Einheit oder "subunit" des Haushalts zu betrachten. Die Frauen verhalten sich dementsprechend zueinander. Eine Zusammenarbeit, die über Hilfestellungen bei der Beaufsichtigung der Kinder oder beim Kochen hinausgeht, hat sich nicht entwickelt. In der Landwirtschaft beschränken sich die Frauen auf das Pflanzen und Ernten von Yams (3). Vor allem die jungen Afikpo-Frauen arbeiten mit Frauen aus anderen Haushalten zusammen, mit denen sie sich durch Freundschaften verbunden fühlen. Sie bilden während der Hauptanbauperiode in der Landwirtschaft freiwillige Arbeitsgruppen, um sich gegenseitig beim Jäten zu helfen (4).

Die Bereitschaft zur Kooperation ist gering; "... economic co-operation between wives of the same husband is minimal"(5). In der Regel zieht es jede Frau vor, individuell die arbeitsteiligen Aufgaben mit dem Ehemann abzustimmen.Die Arbeitsteilung von Mann und Frau bestimmt die Aktivitäten in der Landwirtschaft und betrifft kaum die des Handels.

---

(1) Green 1964 : 214
(2) Ottenberg, S. 1968a : 30
(3) Ottenberg, S. 1968a : 181; Ottenberg, Ph. 1965 : 20; vgl. S. 134
(4) Ottenberg, Ph. 1965 : 9
(5) Ottenberg, Ph. 1959 : 207

b) Kooperatives Verhalten von Mann und Frau in der Hauswirtschaft

Mit der Bereitstellung von Anbauflächen erwarten die Ehemänner, daß die Frauen mit den auf diesen Feldern geernteten Früchten, die als Eigentum der Frauen anerkannt sind, zuerst die Versorgung der Familie sichern. Erst danach sollten sie an mögliche Profite durch den Verkauf ihrer Überschüsse auf dem Markt denken.

Voraussetzung für eine Selbstversorgung ist ein günstiges Zusammentreffen von fruchtbarem Boden und Bevölkerungsdichte (1). In Ozuitem stellte Harris fest, daß die Versorgung der Familienmitglieder durch die landwirtschaftlichen Produkte der Frauen nur acht Monate im Jahr möglich ist. Die Frauen, die der Erwartung entsprechend für die Ernährung der Familie zu sorgen haben, finden bei dem Ehemann Unterstützung. Er hilft bei der Nahrungsversorgung mit seinen Produkten aus, wenn die Früchte der Frauen noch nicht reif für die Ernte sind (2).

Ottenberg konnte bei den Afikpo-Ibo sehr wenig Kooperationsbereitschaft zwischen Frauen und Männern erkennen (3). Harris ist nach Beobachtungen in Ozuitem überzeugt, daß kooperatives Verhalten erst im Falle von Streitigkeiten gestört wird. Die theoretisch festgelegte strenge Arbeitsteilung kommt erst dann praktisch zur Anwendung (4).

c) Kooperatives Verhalten von Mann und Frau in der Landwirtschaft

Die Bearbeitung der Felder ist so geregelt, daß der Mann für die Reinigung des Bodens und die Aufhäufung der Yamshügel zu sorgen hat. Es ist

---

(1) Green 1964 : 170
(2) Harris 1940 : 144
(3) Ottenberg, Ph. 1959 : 207
(4) Harris 1940 : 144; Leith-Ross 1965 : 9

einer Witwe oder einer Frau, deren Mann nicht anwesend ist, erlaubt, auch diese Arbeiten zu verrichten (1). Weiterhin übernimmt der Ehemann das Pflanzen der Yamsfrüchte, besorgt die Stangen, an denen die Reben der Früchte aufranken können und das Befestigen der Pflanze an den Stangen. Der Mann baut auch das Lagerhaus, in dem die geernteten Yamsknollen gestapelt werden.

Das Interesse des Mannes konzentriert sich nur auf die Fruchtsorte Yams. Auf die Kultivierung dieser Frucht verwendet er den größten Teil seiner in der Landwirtschaft zum Einsatz kommenden Kraft. Es kommt vor, daß ein Mann zum Zeitpunkt des Pflanzens die Hilfe junger Männer und Frauen der Familie akzeptiert. In der Regel beschränkt sich die Aufgabe der Frauen darauf, die Yamshügel auf den Feldern des Mannes zu hacken und das Unkraut zu jäten. Die Ernte der Knollen übernimmt der Mann, und die Frauen und Kinder sorgen für den Transport von den Feldern in die Lagervorrichtungen (2).

Die Beobachtungen darüber, wie genau die Arbeitsteilung eingehalten wird, sind widersprüchlich. Bei den Ozuitem-Ibo stellte Harris eine Tabelle auf, die eine Anzahl von Arbeiten aufzeigt, von der Frauen ausgeschlossen werden: In der Landwirtschaft dürfen Frauen niemals den Busch abbrennen, um neue Felder anzulegen, Yamsranken an Stöcke binden oder die ersten Yamsknollen ernten (3). Dagegen stellte Leith-Ross in Nneato fest, daß es in der Praxis durchaus vorkommt, daß Frauen das Unterholz abbrennen und Männer sowohl jäten als auch den Yams der Frauen pflanzen (4).

Auch wenn die Männer ausschließlich Yams kulti-

(1) Leith-Ross 1965 : 92
(2) Ottenberg, Ph. 1965 : 9
(3) Harris 1943 : 15 ff
(4) Leith-Ross 1965 : 90

vieren, ist es Frauen dennoch möglich, in geringem Umfang dieses begehrte Nahrungsmittel anzupflanzen. Leith-Ross unterscheidet zwischen "men's yams" und "women's yams". "Women's yams" sind Früchte, die zuerst und von den Frauen in eigener Verantwortung gesetzt werden und auch zuerst zur Ernte reif sind. Die Größe der Knollen ist geringer, ebenso ihre Haltbarkeit (1).

Ob außer in den hier behandelten Regionen Onitsha und Owerri die Frauen auf gleiche Weise Yamspflanzungen anlegen, ist nicht eindeutig feststellbar; denn in den meisten Fällen beschränken sich die Aussagen darauf, daß Frauen auch Yams anbauen (2). Im Dorfkomplex Eziana pflanzen Frauen ihre Yamsfrüchte sowohl separat als auch auf dem Land des Ehemannes an (3). Von den Ngwa-Ibo im Süden ist als allgemeiner Tatbestand bekannt, daß der erste Yams eine Spezialität der Frauen ist (4).

Auch Frauen haben ein Hauptanbauprodukt, dem sie ihre ganze Aufmerksamkeit widmen: Cassava. Außerdem bauen sie in großem Umfang Coco-Yams an und in geringen Mengen Bohnen, Mais, Kürbis, Okra oder Pfeffer. Diese Früchte wachsen entweder in den Gärten der Frauen nahe dem "Compound" oder auf den Feldern des Mannes. Das Setzen und Säen der Pflanzen erfolgt nicht willkürlich, sondern unterliegt bestimmten Regelungen. Während Kürbis auf der Spitze der Yamshügel angepflanzt wird, haben Mais und Okra zwischen den Hügeln ihren Platz. Eine kombinierte Zusammenstellung von Yams und Coco-Yams auf einem Feld ist erlaubt, aber Yams und Cassava auf einer Ackerfläche anzubauen, ist aus religiösen Gründen verboten; denn der "yams spirit Njoku" wird dadurch beleidigt (5). Religiöse

(1) Leith-Ross 1965 : 90
(2) Forde, D. u. G.I. Jones 1962 : 13; Green 1964 : 170, für Umueke
(3) Leith-Ross 1965 : 91
(4) Forde, D. u. G.I. Jones 1962 : 44
(5) Leith-Ross 1965 : 91

Motive beeinflussen möglicherweise das Bestreben der männlichen Bevölkerung, sich auf die Kultivierung von Yams zu konzentrieren. Bei den Afikpo-Ibo wird Yams als Symbol der Fruchtbarkeit des Menschen verstanden und repräsentiert in zeremoniellen Handlungen Wohlstand und Reichtum (1).

Die Interessen von Mann und Frau an den Früchten von Bäumen sind so verteilt, daß nur der Mann die Nüsse der Ölpalme erntet, während die Herstellung von Palmöl den Frauen überlassen wird. An der Produktion von Palmöl und Palmkernen sind Mann und Frau gleichermaßen interessiert. Der Mann hat immer einen Anspruch auf das Palmöl, wenn ihm die verarbeiteten Früchte gehören. Die Kerne gehen nach traditionellem Recht in den Besitz der Frauen über (2). In der Regenzeit besteht die Hauptbeschäftigung der Frauen darin, die Nüsse zu knacken und die Palmkerne herauszulösen. Wenn die Frauen Palmöl in kleinen Mengen verkaufen, gehört der Gewinn den Männern. Den Frauen bleibt als Nebenverdienst der Verkauf der Palmkerne. Palmwein wird ebenfalls nur von Ibo-Männern eingesammelt und nach Beobachtungen von Leith-Ross auch nur von ihnen verkauft (3).

Die Betreuung des Viehbestandes an Schafen, Ziegen und Schweinen übernehmen überwiegend Männer. Frauen versorgen das Geflügel. Küken sind im Besitz von Männern und Frauen und können von ihnen individuell verkauft werden (4).

2. Handwerke der Frauen

Im Bereich des Handwerks stimmt die Arbeitsteilung nach Geschlechtern in Theorie und Praxis

---

(1) Ottenberg, Ph. 1959 : 207
(2) Uchendu 1965 : 26
(3) Leith-Ross 1965 : 90 f; Green 1964 : 40
(4) Green 1964 : 172; Forde, D. u. R. Scott 1946:69

noch am ehesten überein. Harris stellte an Hand seiner Tabelle fest, daß Frauen von der Herstellung von Körben, die auf dem Kopf getragen werden, ausgeschlossen sind. Desgleichen sind ihnen die Holzschnitzerei, das Zimmerhandwerk, die Herstellung von Musikinstrumenten und das Schmiedehandwerk untersagt (1). Als typische handwerkliche Tätigkeiten der Frauen gelten: Spinnen, Weben, Korbflechten und Töpferei (2). Herstellung und Verkauf der Töpfereiprodukte liegen nahezu immer in den Händen der Frauen (3). Es werden vor allem Gefäße für den alltäglichen Gebrauch hergestellt, und nur wenige tragen dekorative Muster (4).

Bei den Afikpo-Ibo führen nur Frauen im mittleren Alter und darüber das Töpferei-Handwerk noch aus. Entsprechend der Tradition ist es ihnen erst nach der Verehelichung möglich, in die Praktiken der Töpferei eingeweiht zu werden. Den jungen Frauen war in den fünfziger Jahren das Mißverhältnis von Verdienst und Arbeitsaufwand bewußt. Sie haben sich nach einträglicheren Beschäftigungen umgesehen (5).

In der Okigwi-Region sind neben dem Mattenflechten auch das Bemalen der Körper und das Friseurhandwerk verbreitet (6). Whitford beobachtete in der Region Iddah/Onitsha im vorigen Jahrhundert, daß Frauen mit der Herstellung von Bier beschäftigt waren (7).

Die Zubereitung von Nahrungsmitteln nimmt auch bei den Ibo-Frauen einen großen Teil der Arbeitszeit in Anspruch. Sie bereiten die Speisen aber nicht allein zur Ernährung der Familie zu, sondern sie

---

(1) Harris 1943 : 15 ff
(2) Basden 1966a : 177
(3) Forde, D.u. G.I. Jones 1962 : 14
(4) Basden 1966a : 177
(5) Ottenberg, S. u. Ph. 1965 : 146; Ottenberg, Ph. 1959 : 212
(6) Leith-Ross 1965 : 94
(7) Whitford 1967 : 194

bieten einen Teil, der Nachfrage entsprechend, auf dem Markt an. Nicht immer können beide Interessen konfliktfrei miteinander verbunden werden. In Afikpo entstand eine besondere Situation der Nachfrage. Hier wurde von den Afikpo-Frauen neben gerösteten und gesalzenen Erdnüssen vor allem Cassava-Mehl oder Gari hergestellt und zum Verkauf angeboten. Noch 1960 verkauften sie allein Gari auf dem Eke-Markt, weil der Anbau von Cassava erst viel später von den benachbarten Gruppen übernommen worden war. Die Kenntnis der Fertigung von Gari breitete sich erst allmählich aus. Im Osten von Nigeria bestand noch in den fünfziger Jahren eine starke Nachfrage nach Gari (1). Der Verkauf von Cassava-Mehl garantierte daher hohen Gewinn. Die Afikpo-Frauen nutzten diese Chance nur unzureichend; denn nur 7 von 73 beobachteten Frauen waren in diesem Handel tätig. Der Grund liegt nach Ottenberg darin, daß in Afikpo die Arbeiten in der Landwirtschaft dann Vorrang haben, wenn die Preise für Gari auf den umliegenden Märkten ihren höchsten Stand erreichen. In dieser Zeit sind außerdem die Zubringerfußwege durch die Regenfälle nahezu unpassierbar (2). Die Landwirtschaft in Afikpo hat Priorität wie auch bei den Bewohnern von Umueke. Von diesen heißt es: "Trade is second only to agriculture as a means of livelihood and is one of their ruling passions" (3).

II. DER HANDEL

1. Veränderungen der Infrastruktur

Die Ostprovinz Nigerias hat eine besondere Entwicklung erfahren, die auch die Rolle der Händlerinnen beeinflußte. Mit der Konsolidierung

(1) Ottenberg, S. u. Ph. 1965 : 146
(2) Ottenberg, Ph. 1959 : 211
(3) Green 1964 : 12

der britischen Verwaltung und der Befriedung des Landes wurde wie in den anderen Provinzen des Landes eine Veränderung der Infrastruktur eingeleitet. Um die wirtschaftlichen Interessen der Europäer besser durchsetzen zu können, mußte in diesem Gebiet in der Zeit zwischen 1892 und 1910 das Handelsnetz der einheimischen Aro-Händler zerstört werden (1901-1902), die die Märkte im Landesinneren kontrollierten. Die Küstenbewohner mußten ebenfalls ihre Funktion als Mittelsmänner zwischen den europäischen Firmen und Abnehmern im Hinterland aufgeben. Im Jahre 1913 begann der Bau der Eisenbahnstrecke von Port Harcourt in Richtung Nord-Nigeria, die direkt durch das Iboland führte. Dieser Verkehrsweg wurde durch ein umfangreiches Straßennetz ergänzt. Durch das Vordringen europäischer Firmen und Kaufleute ins Landesinnere wurde der direkte Kontakt mit einheimischen Händlern möglich (1).

Mit der Befriedung des Landes wurden für die Ibo-Männer die Aufgabe des Schutzes der Frauen und das Geschäft des Sklavenhandels hinfällig. Für die Frauen wirkte sich die Sicherheit der Wege positiv auf ihre Mobilität im Handel aus. Während in der vorkolonialen Zeit der Handel auf Marktplätze in befreundeten Dörfern beschränkt bleiben mußte, wurde nun der Weg in die übrigen Provinzen und zur Küste frei. Unter diesen günstigen Verhältnissen nutzte eine Händlergruppe, vornehmlich aus Frauen bestehend, ihre Chancen. Sie erweiterte ihren Handel, der ursprünglich auf das Landesinnere beschränkt geblieben war. Diese Position konnte aber von den Frauen nicht gehalten werden. Sie mußte an die Männer abgegeben werden, als diese dazu übergingen, statt landwirtschaftlicher Güter

(1) Talbot 1926 : 75; Meek 1937 : 19; Ekejiuba 1966 : 213; vgl. S. 411

den Absatz von Fertigprodukten auch europäischer Herkunft als hauptberufliche Tätigkeit zu betreiben (1).

Nicht in allen Regionen des Ibolandes war diese Entwicklung im Handel der Frauen zu beobachten. In Afikpo konnte für keinen Zeitpunkt eine dominierende Rolle von Händlerinnen als Berufsgruppe festgestellt werden. Ob die geographische Randlage als Erklärung für die zeitliche Verzögerung der neuen Entwicklung ausreicht, ist zu bezweifeln und sicher nur bedingt zutreffend. Denn von den Isu, die nördlich von Owerri in zentraler Lage siedeln, heißt es, daß ihre Männer als passionierte Händler den Fernhandel mit Port Harcourt noch in den dreißiger Jahren kontrollierten. Sie benötigten offensichtlich nicht den Anstoß von außen, um diese Tätigkeit zu ihrem Hauptberuf werden zu lassen. Hier lag die Ursache dafür in der Landknappheit (2).

Die Ibo-Frauen haben ihre händlerischen Tätigkeiten auf den Märkten seit der Ankunft der Europäer ausweiten können. Schon in der traditionellen Wirtschaft waren Möglichkeiten zum Markthandel gegeben. Nur durch den Warenaustausch auf dem Marktplatz war es möglich, die Familie mit Salz und Fisch, aber auch mit Tabak und Töpfen zu versorgen (3). Mit der Ankunft der Europäer und der Einführung der europäischen Währung wurde der Kleinhandel dadurch leichter, daß nun kleinste Geldeinheiten wie "Penny" und"Halfpenny" zur Verfügung standen, wie man sie mit Eisenstäben nicht erreichen konnte (4).

Die Frauen gelangten auch in den Vorzug neu eingeführter Nahrungsmittel. Vor allem der Anbau von Cassava hat den Ibo-Frauen Vorteile gebracht.

---

(1) Ekejiuba 1966 : 213
(2) Meek 1937 : 19, 92
(3) Basden 1966a : 90; Green 1964 : 170; Leith-Ross 1965 : 87
(4) Ottenberg, S.u.Ph. 1965 : 132, Kauri werden in diesem Zusammenhang nicht genannt.

Sie sind durch den Cassava-Anbau nicht reich, wohl aber wirtschaftlich unabhängig geworden. Diese Frucht steht während des überwiegenden Teils des Jahres als Nahrungsmittel zur Verfügung. Damit hat die traditionelle Hungerperiode vor der Yamsernte ihre Schrecken verloren. Der Cassava-Anbau bedeutet: "... also a profound alteration in the economic and social relations between husbands and wives"(1). Außerdem haben die Veränderungen in den wirtschaftlichen Abhängigkeiten der Ehepartner durch die Einführung neuer Nahrungsmittel Sanktionen des Nahrungsentzuges im Falle von Streitigkeiten wirkungslos werden lassen (2).

Darüber hinaus hat Cassava, zu Gari verarbeitet, in Afikpo den Frauen ein sicheres Einkommen gebracht. Seit Afikpo Verwaltungszentrum geworden ist, finden die zu Fertiggerichten verarbeiteten Überschüsse aus der Landwirtschaft einen sicheren und ständig wachsenden Absatzmarkt (3).

2. Frauen und Männer im Handel

Frauen und Männer handeln mit sehr unterschiedlichen Warensortimenten und orientieren sich an unterschiedlich großen Absatzmärkten. Frauen dominieren auf den lokalen Märkten und im Verkauf landwirtschaftlicher Roh- und Fertigprodukte. Ihre männlichen Konkurrenten beherrschen den überregionalen Markt, insbesondere den Fernhandel und haben sich auf den Vertrieb von Fertigprodukten vorzugsweise europäischer Herkunft festgelegt. Die Männer handeln mit Waren, die die Verfügbarkeit über Kapital voraussetzen. Die bedeutendste Kapitalquelle, der Besitz von Land, liegt in der Hand der Männer.

Immerhin ist es auch Frauen erlaubt, Land zu pachten und heute zu kaufen und zu verkaufen. Da die Landwirtschaft aber noch immer als

---

(1) Ottenberg, Ph. 1959 : 215
(2) Harris 1940 : 144; Ottenberg, Ph. 1959 : 215
(3) Ottenberg,S.u.Ph. 1965 : 131; Ottenberg, Ph. 1959 : 209

Arbeitsfeld mehr Gewicht hat als der Handel, gibt eine Frau selten ihre natürlichen Ressourcen auf. Die Handelsgeschäfte sind oft so begrenzt oder bringen so kleine Gewinne, daß die Frauen erst nach langjährigem Sparen in der Lage sind, ein Handelsgeschäft größeren Umfangs mit größeren Investitionen zu beginnen (1). Die Möglichkeiten, sich ein Startkapital zu beschaffen, sind grundsätzlich schlecht (2).

In Afikpo wurde die Handelstätigkeit der Frauen dadurch erschwert, daß der Ehemann erst fünf Jahre nach der Heirat eine Erlaubnis dazu erteilte. Danach besorgte eine Frau ihre ersten Geschäfte im Auftrag des Mannes, der auch den Profit behielt. Der Mann zeigte sich dadurch erkenntlich, daß er die Frau ernährte und kleidete (3).

Ibo-Frauen sind in geringerer Zahl hauptberuflich tätige Händlerinnen als beispielsweise Yoruba-Frauen (4). In Afikpo gab es noch 1952 nicht eine Frau, die ihren Handelsgeschäften hauptberuflich nachging. Erst 1960 war eine geringe Zahl, vor allem junger Afikpo-Frauen,in dieser Berufsgruppe vertreten (5).

3. Markt und Handel im sozialen System

Die Landwirtschaft hat in den wirtschaftlichen Tätigkeiten der Frauen den Vorrang, weil deren Produkte den Lebensunterhalt sichern. Dennoch sind Frauen mit Leidenschaft als Händlerinnen tätig. Der Markt und die mit ihm verbundenen geschäftlichen Tätigkeiten werden nicht isoliert gesehen, sondern in das soziale System der Ibo eingefügt. Der Markt ist Kommunikationszentrum,

---

(1) Ottenberg, S. u. Ph. 1954 : 147; Green 1964:39
(2) Leith-Ross 1965 : 229
(3) Ottenberg, Ph. 1959 : 214; vor 1902
(4) Basden 1966b : 208
(5) Ottenberg, S. u. Ph. 1965 : 131, 145

aber auch Ort ritueller Handlungen. Meek berichtet von einem zeremoniellen Akt, den eine schwangere Frau auf dem Markt durchführte, um das noch ungeborene Kind in die kunstvollen Praktiken des Handels einzuweihen (1). Das Bild der tüchtigen Händlerin entspricht dem Ideal, das Männer sich von einer Frau machen. Eine erfolgreiche Händlerin hat einen so hohen Stellenwert, daß sie immer die Wahl eines heiratswilligen Mannes für sich entscheiden kann (2). Leith-Ross beschreibt diese Einstellung so: "If the woman succeds and profits accrue, he is the first to praise her. 'See my wife shebuy lorry with her own money'. When the rarely heard word 'love' is used, it is often in the case of the man who 'loves' his wife because she has rented a cement stall in the market or has embarked upon a kernel trade with Oguta. And often the word 'respect' follows the word 'love'" (3).

Handel war in voreuropäischer Zeit nur aufgrund der Exogamieregeln möglich. Frauen, die mit anderen Siedlungen Handel treiben wollten, mußten sich den Frauen anschließen, deren Elternhaus dort lag. Nur so war ihnen freies Geleit, Schutz und Warenaustausch sicher (4).

4. Standorte der Märkte

Unterscheidungen wie "small markets" und "big ones" (5) oder "large markets" und "ordinary" (6) sind ungenau und klären nicht die Marktsituation.

Ukwu unterscheidet u.a. zwei Subsysteme, die miteinander in Beziehung stehen: 1) das

---

(1) Meek 1937 : 287
(2) Basden 1966a : 89
(3) Leith-Ross 1965 : 231
(4) Green 1964 : 151
(5) Talbot 1967 : 281
(6) Thomas 1914 : 187 f

"Central-Place Subsystem" und 2) das "Market-Place Subsystem". Beide Systeme werden bestimmt: a) durch den Standort des eigenen Zentrums, gleichgültig ob urban oder rural; b) durch seine funktionelle Stellung etwa als Metropole oder regional bedeutender Ort; c) durch seine Zugehörigkeit zum Subsystem. Das Subsystem wiederum wird in fünf Kategorien unterteilt: 1) "metropolitan centre", 2) "urban centre", 3) " urban neighbourhood shopping district", 4) "rural regional centre", 5) "rural local centre" (1). Dem "rural regional centre" entspricht, um ein Beispiel herauszugreifen, der "rural central market". Dieser Markttyp, so wird für Umunakanu belegt, kann die Funktion eines "frontier market", "distributing centre" oder "retail market" übernehmen. In diesem speziellen Ort liegt der "frontier market" an einem Verkehrsknotenpunkt und gleichzeitig an einer Wirtschaftsgrenze zwischen einer südlich gelegenen Region, in der Lebensmittelknappheit herrscht und einem nördlichen und nordöstlich anschließenden Gebiet mit einer Überproduktion an landwirtschaftlichen Gütern (2).

Die Klassifizierung urbaner und ruraler Markt wird auch von anderen Autoren verwendet. Uchendu ergänzt sie durch den Aspekt der Periodizität. Der urbane Markt, der täglich abgehalten wird, wird von ihm nicht ausführlicher bestimmt. Den ruralen Markt dagegen unterscheidet er nach "rural weekly markets" und "rural daily markets" bzw. in die sich heute im Verfall befindenden "monthly rural fairs" z.B. in Uzuakoli und Uburu. Die wöchentlichen Märkte finden in einem vier- bzw. achttägigen Zyklus statt. Der täglich stattfindende rurale Markt ist entweder am Morgen oder am Abend

(1) Ukwu 1969 : 155
(2) Ukwu 1969 : 202 f

geöffnet (1). Ottenberg führt als weiteren Begriff zum urbanen und ruralen Markt den der "semi-agricultural rural community" ein zusammen mit den Typen "rural community" und "true urban centre" (2). Leith-Ross kommt zu ähnlichen Einteilungen: "purely-farming community", "farming-trading community", "urban-farming community" und "purely-urban community"(3).

5. Deutungen der händlerischen Aktivitäten

Wie erwähnt, werden die Märkte im Zeitzyklus von vier und acht Tagen abgehalten (4). Marktringe sorgen dafür, daß die Händler jeden Tag ihre Geschäfte abschließen können. Zu der beruflichen Tätigkeit des Handels scheinen die Ibo bestimmte Vorstellungen entwickelt zu haben.

Handelstätigkeit im Sinne des englischen Wortes "trade" ist nach Leith-Ross identisch mit jeder Art kaufmännischer Aktivität. Sie wird überwiegend von den Ibo-Frauen ausgeführt. Die Bäuerin, die zwanzig Meilen einen Korb Yams auf einem Buschpfad zum Markt trägt, auf dem sie einen Penny Gewinn machen kann, ist damit ebenso gemeint wie ein "petty petty trader", die 10 Streichhölzer oder sechs Stück Zucker anbietet. Auch die Witwe, die am Wege sitzt und Fertigspeisen an die Reisenden verkauft, arbeitet in diesem Sinn, aber auch die einflußreiche Händlerin, der europäische Firmen Kredit gewähren (5). "Trade" und Profit sind nach diesem Verständnis untrennbar miteinander verbunden.

Ukwu ist ebenfalls dieser Meinung und unterscheidet "trade" von "marketing". "Marketing" ist

(1) Uchendu 1965a : 28
(2) Ottenberg, Ph. 1959 : 218
(3) Leith-Ross 1965
(4) Ottenberg, S. 1968a : 17
(5) Leith-Ross 1943 : 131

dann gleichbedeutend mit dem gewerbsmäßigen Austausch von Gütern auf einem Marktplatz. Die Produzenten bieten ihre lokalen Produkte an, die sie in der Landwirtschaft erarbeitet haben. Ihre Aktivitäten orientieren sich an der Ortsbezogenheit und deshalb verfügen sie über eine geringere Mobilität und Komplexität des Warensortiments als unter Bedingungen von "trading activities" (1).

Das Ehepaar Ottenberg hat den Begriffen "trade" und "marketing" noch den Begriff "barter" hinzugefügt. Der wirtschaftliche Austausch bis 1900 betraf in Afikpo lokal produzierte Güter. Nach dem Prinzip von "barter" wechselten die Produkte den Besitzer. In dieser Zeit spielte "trade" eine sekundäre Rolle. In dem Zeitraum von 1900 bis 1952 änderte sich die wirtschaftliche Aktivität dadurch, daß der Profit als Motiv des Handels steigende Bedeutung bekam. "Trade" und Profit wurden für den hauptberuflich tätigen Händler wichtig (2).

"Marketing activities" prägen den lokalen Handel. Der lokale Handel beschränkt sich auf den Austausch von Waren zwischen Dörfern einer Dorfgruppe,aber auch zwischen Dorfgruppen (3). Der Ort Afikpo steht beispielsweise mit vier benachbarten Ibo-Dorfgruppen in wirtschaftlichen Beziehungen: Unwana im Süden, Edda südwestlich, Amaseri im Westen und Okpola im Nordwesten (4). Jede dieser Dorfgruppen unterhält einen eigenen Markt. Die wirtschaftlichen Beziehungen können als "intra-" bzw. "inter-village group trade" ablaufen. In beiden Bereichen vertreten die Frauen den Handel. Die Aktivitäten, die über

(1) Ukwu 1969 : 173
(2) Ottenberg, S. u. Ph. 1965 : 128
(3) Leith-Ross 1965 : 75; Ukwu 1969 : 119, 179
(4) Ottenberg, S. u. Ph. 1965 : 120

diese Regionen hinausgehen und dem Fernhandel zuzurechnen sind, übernehmen die Männer. Der lokale Handel der Frauen überschreitet die Distanzen von fünf bis fünfzehn Meilen zwischen Markt und Wohnbereich nicht. Diese Entfernungen können an einem Tag zurückgelegt werden (1). Die Entfernungen, die im Fernhandel bewältigt werden müssen, machen es notwendig, diese Tätigkeit hauptberuflich zu betreiben. Im Fernhandel haben die Männer nach dem Verlust ihrer traditionellen Rollen ein neues Betätigungsfeld gefunden.

6. Die Marktorganisation

Auch auf den Ibo-Märkten gilt die Regel, daß die Sitzordnung nach den Zubringerwegen ausgerichtet ist und nach der Zusammenstellung bestimmter Warensortimente (2). Die soziale und wirtschaftliche Kontrolle auf den Märkten wird regional und personell unterschiedlich gehandhabt.

In der Afikpo-Region waren auf den kleinen Märkten der einzelnen Dorfgruppen bis 1900 keine formalen sozialen Kontrollen bekannt. Dispute, die immer wieder zwischen den Frauen vorkamen, wurden von den älteren Frauen auf dem Markt geschlichtet. An dem Hauptmarkttag in Afikpo aber, an dem die Händler und Händlerinnen aller Dorfgruppen zusammenkamen, lag die Kontrolle bei den Männern der drei vorhandenen Altersgruppen. Um 1900 übten diese Altersgruppen ihre Autorität aktiv aus. Ihr Einfluß ist allmählich geschwunden. Die Ältesten dieser Gruppe griffen noch einmal im Jahre 1952 ein, als sie den Afikpo-Frauen verboten, den naheliegenden Amaseri-Markt aufzusuchen, weil es zu sexuellen Kontakten zwischen einer Afikpo-Händlerin und einem

(1) Ottenberg, S. u. Ph. 1965 : 150
(2) Ottenberg, S. u. Ph. 1965 : 124 f

Mann aus Amaseri gekommen war. Außerdem unterbanden sie den Handel mit dem Usumutong-Markt jenseits des Cross-River, weil dort eine Afikpo-Frau während einer Streiterei auf dem Markt geschlagen worden war. Die Gerichtsbarkeit der Alten ist in den fünfziger Jahren auf den "Native Authority Court" übergegangen. Die Kontrolle der Märkte liegt nun bei dem "market Master", dem Repräsentanten der "District Councils". Ungeachtet dessen, versammeln sich immer noch die traditionellen Autoritäten auf ihren angestammten Plätzen auf dem Markt (1).

In den übrigen Provinzen des Ibolandes lag die soziale und wirtschaftliche Kontrolle auf allen Märkten bei den Frauen. Das Amt der "Omu", das dem einer Marktkönigin entspricht, wurde, wie das Beispiel der Händlerin Omu Okwei (2) zeigt, in den vierziger Jahren noch anerkannt. Die Kompetenzen, die einer "Omu" unter traditionellen Verhältnissen zustand, sind nicht verloren gegangen, aber sie haben einen Anpassungsprozeß durchgemacht. Eine Beschreibung früherer Autoren macht die Veränderungen deutlich: Mit Sicherheit verfügten nur diejenigen Märkte über eine Marktkönigin oder "Omu" (3), die überwiegend von Frauen aufgesucht wurden. Der Schluß liegt nahe, daß es sich um die Marktorte handelte, die sich auf den Warenaustausch zwischen Siedlungen einer Dorfgruppe und auch zwischen Dorfgruppen konzentrierten. Die Titelträgerin wurde von den Frauen während einer Zusammenkunft gewählt. Als Repräsentantin übernahm sie zugleich den Vorsitz dieser informellen Organisation, die Basden als "committee of women" bezeichnete (4). Während einer zeremoniellen Ein-

(1) Ottenberg, S. u. Ph. 1965 : 133 f; Ottenberg, Ph. 1965 : 34
(2) vgl. S. 411 f
(3) "awmu" bei Basden 1966a : 94
(4) Basden 1966a : 94; ders.: 1966b : 335

führung in ihr Amt übernahm sie eine Krone, die schon in den zwanziger Jahren nur noch selten zu sehen war. Vielmehr trug die "Omu" einen Hut als Würdezeichen. Diese Kopfbedeckung, die gewöhnlich nur Männern zusteht, durfte von dieser Frau in ihrer Funktion als Autorität getragen werden. Umgeben von Assistentinnen saß sie auf einem Stuhl an einem reservierten Platz, von dem aus sie das Marktgeschehen kontrollierte. Neben der Krone bzw. dem Hut als Würdezeichen waren ihre Augen mit weißen Ringen bemalt.

Das Verbot, den Markt zu betreten, dem sich Omu Okwei in Ossomari beugen mußte, ist wohl eine regionale Besonderheit.

Im Asaba-Distrikt mußte die "Omu", sobald sie selbst nicht auf dem Markt erscheinen konnte, eine Stellvertreterin schicken, an die sie für die Zeit ihrer Abwesenheit den Titel delegierte. An einigen Orten konnte der Markt erst mit dem Erscheinen der "Omu" eröffnet werden.

Die Repräsentantin der Frauen regulierte den formalen Ablauf des Marktes. Basden berichtet, daß eine "Omu" bestimmte, welche Waren auf einem Markt zugelassen wurden und welche mit einem Tabu belegt werden sollten (1). Frauen, die nicht auf dem Markt erschienen, konnten dadurch gestraft werden, daß ihnen untersagt wurde, den Markt eines anderen Ortes aufzusuchen, während im eigenen Wohnort das Marktgeschehen lief.

Eine "Omu" hatte auch die Möglichkeit, durch die Fixierung der Preise direkt den wirtschaftlichen Ablauf zu beeinflussen (2). Einzelheiten zu diesem Problem sind in der Literatur nicht zu finden. Bei Basden heißt es lediglich, daß sie "prescribes the rate of cowrie exchange" (3).

---

(1) Basden 1966a : 195; ders.: 1966b : 335
(2) Thomas 1914 :187
(3) Basden 1966b : 335

Weiterhin konnte die "Omu" Abgaben auf Palmöl erheben, das auf den Markt gebracht wurde. Sobald Zeremonien und Opfer auf dem Markt abzuhalten waren, war es der "Omu" erlaubt, vor dem Marktplatz Provisionen auf die Waren der Händlerinnen zu erheben. Die Höhe der Abgaben konnten die Händlerinnen selbst bestimmen (1). Regelmäßige Marktsteuern scheinen unbekannt gewesen zu sein.

Diebstahl bedrohte den Marktfrieden und wurde von der Marktkönigin bestraft. Die Sanktionen, die einen Mann oder eine Frau nach Entdeckung der Tat trafen, fielen unterschiedlich aus. In Okpanam nahmen die Frauen einem Dieb das Eigentum ab. Einer Frau wurde bei dem gleichen Vergehen ein Säckchen mit Kauri abgenommen. In Agolo wurde der Dieb von den Frauen über den Markt geführt und mit Staub beworfen. In einem anderen Teil des gleichen Ortes konnte es ihm aber passieren, daß sie ihm 6 d als Geldbuße und zusätzlich einige Kauri abnahmen (2). Die Strafen, die man einige Jahrzehnte später in Umueke beobachtete, waren folgenschwerer. Der Marktkorb wurde der überführten Diebin ebenso weggenommen wie ihre Kleidung. Dann wurde sie geschlagen und mit gebundenen Händen nach Hause geführt (3).

7. Händlerinnentypen

Die Ibo-Händlerinnen bedienen sich der gleichen wirtschaftlichen Mechanismen im Handel wie Vertreterinnen anderer ethnischer Gruppen. Da sie am Beispiel der Yoruba ausführlich dargestellt wurden, kann auf eine Wiederholung verzichtet werden. Je nach dem Standort der Märkte (4) überwiegt der Kleinsthandel, Klein- und Einzelhandel, in dem

---

(1) Thomas 1941 : 187
(2) Thomas 1914 : 100 f
(3) Green 1964 : 114
(4) 1) im Hinterland, 2) in Verbindung mit Verwaltungsstellen und Ansiedlungen europäischer Firmen, 3) in sich entwickelnden Gebieten oder städtischen Zentren.

auch Aufkäufer und fahrende Händler tätig sind, und der Großhandel. Der Tagesablauf einer Marktfrau ist nach einer Schilderung aus Port Harcourt fast identisch mit Berichten aus anderen westafrikanischen Städten (1). Charakteristisch ist die Mobilität zwischen Wohnung und Marktstand, besonders zu den Mahlzeiten. Die Frauen versuchen sowohl ihre Versorgungspflichten gegenüber der Familie zu erfüllen, als auch im Handel auf dem Markt aktiv zu sein (2).

Methoden der Vermarktung landwirtschaftlicher Produkte unterscheiden sich bei den Ibo nur wenig von bereits bekannten. Allerdings dominieren die Ibo-Händlerinnen nur im Kleinst- und Einzelhandel (3).

Die Frauen beherrschen nicht nur den Kleinsthandel landwirtschaftlicher Produkte und Fertiggerichte, sondern auch den Vertrieb von Palmkernen. Der Verkauf von Palmkernen auf den lokalen Märkten und auf den Sammelstationen der Exportfirmen garantieren immer, nicht nur während geringer Markttätigkeit in der Regenzeit, die Einnahme dringend benötigten Bargeldes.

Auch wenn die Männer den Palmölhandel beherrschen, ist es auch Frauen möglich, mit diesem Artikel Geschäfte zu machen. Einer Händlerin aus Oguta gelang es, große Mengen Palmöl zu kaufen und in der Funktion eines Mittelsmannes weiterzuvertreiben (4).

Der Handel mit Stoffen richtet sich nach zwei Verfahren. Einmal kann die Händlerin Stoffteile, die gewöhnlich die Länge von 5,50 bis 8,30 Meter haben, von der Firma abholen, beispielsweise im

---

(1) vgl. S. 104
(2) Leith-Ross 1965 : 245
(3) Ukwu 1969 : 178
(4) Leith-Ross 1965 : 343

Wert von 20 Pfund. Der Preis pro Stück ist von der Firma festgelegt. Aber jede Summe, die die Händlerin darüber hinaus dank ihrer Geschicklichkeit verdienen kann, gehört ihr. Alle Stoffe, die sie nicht verkaufen konnte, werden bei der monatlichen Abrechnung zurückgenommen, vorausgesetzt, daß sie nicht zerschnitten wurden. Dann trifft die Händlerin eventuell ihre Wahl für neue Stoffmuster und beginnt von neuem mit dem Handel. Händlerinnen, die einen Kredit von mehreren 100 Pfund erhalten, bedienen sich beim Warenvertrieb der von ihnen angestellten Frauen, die die Buschmärkte des Hinterlandes besuchen. Der Nachteil dieser Form des Handels ist, daß dem Wunsch des Kunden nicht entsprochen werden kann, die Ware in kleinere Stoffstücke, etwa für ein Kopftuch, zu unterteilen. Weiterhin kann sich negativ auswirken, daß zu einem festgesetzten Zeitpunkt die Abrechnung vorgelegt werden muß, auch wenn die Marktsituation gerade günstig ist. Auch fällt der Verdienst im allgemeinen geringer aus. Der Vorteil liegt darin, daß die Händlerin kein Kapital, sondern nur einen guten Ruf haben muß und kein Risiko zu tragen hat.

Die zweite Form ist zwar nicht so verbreitet, läßt aber der Händlerin größere Freiheit und bringt ihr, wenn sie erfolgreich ist, größeren Gewinn. Die Grundlage des Geschäftes besteht darin, daß die Händlerin ihre Ware in bar einkauft. Zu Anfang eines Geschäftes sind es einige wenige Stücke, bis sie ihre Beziehungen zur Kundschaft aufgebaut hat und über etwas Kapital verfügt. Dann ist sie in der Lage, größere Mengen zu kaufen und den Preis und Profit selbständig zu kalkulieren. In dieser Form trägt die Händlerin das Geschäftsrisiko

allein (1).

Händlerinnen und europäische Firmen arbeiten im Stoffhandel eng zusammen. Die Europäer stellen auf Anraten ihrer afrikanischen Handelspartnerinnen die Dekors der Stoffe her. Die Firmen laden die Händlerinnen mit dem größten Umsatz ein, damit sie die Muster, die aus England geschickt werden, begutachten und diejenigen aussuchen, die nach ihrer Meinung dem Geschmack ihrer Kundschaft am ehesten entsprechen.

8. Faktoren erfolgreichen Handels

Die Mobilität der Ibo-Frauen zwischen Wohnsitz und Märkten sowie innerhalb von Marktringen unterscheidet sich nicht von den Praktiken der Händlerinnen anderer ethnischer Gruppen. Physische Stärke ist einer der Voraussetzungen, die zu einem erfolgreichen Handel führen und ihn aufrechterhalten. Ein weiterer Faktor ist der persönliche Ehrgeiz (2), der auch eine soziale Mobilität motiviert. Soziale Mobilität bedeutet beruflichen Aufstieg. Sie beginnt gewöhnlich dann, wenn eine Händlerin finanziell in der Lage ist, mit Gütern europäischen Ursprungs und einheimischen aus anderen Regionen eingeführten Artikeln Geschäfte zu machen. Der Stoffhandel, der in Afikpo nur den Männern wirtschaftlich lohnend erscheint, garantiert den Ibo-Händlerinnen außerhalb der Afikpo-Region ein hohes Einkommen, finanzielle Sicherheit und Prestige. Der Handel mit dieser Ware wird auch als "backbone of women's trade" bezeichnet, der aus den Frauen erst einen "real trader" macht. Diese Position wird nicht gefährdet durch die Tatsache, daß Frauen von

---

(1) Leith-Ross 1965 : 339 f; ders.: 1943 : 118
(2) Ottenberg, Ph. 1959 : 208

Zeit zu Zeit in der Landwirtschaft arbeiten (1).

Neben den genannten Faktoren wie physische Stärke und persönlicher Ehrgeiz ist die Geschicklichkeit von großer Bedeutung. Sie ist in der Landwirtschaft gleichermaßen wie im Handel für wirtschaftlichen Erfolg notwendig. Die Geschicklichkeit vor allem im Handel wird, mit Ausnahme der Afikpo, schon in der Jugend geübt (2). Die Lehrzeit beginnt in der Kindheit. Sobald die Mädchen herangewachsen sind, können sie mehr oder weniger selbständig mit einem Korb voll Ware einen Handel beginnen (3). In den Städten sparen sich die Händlerinnen sehr oft die Anstellung fremder Personen, weil ihre eigenen oder die zur Ausbildung übernommenen Kinder, die seit frühester Zeit ihre wirtschaftliche Befähigung erworben haben, ihnen helfen (4). Von einer der wichtigsten Großhändlerinnen in Aboh, die mit europäischen Firmen ihre Geschäfte abwickelte, war bekannt, daß sie mit elf Jahren mit Kapitalunterstützung ihrer Mutter ihren Stoffhandel aufzog, "quite unafraid and quite capable of handing over the right amount of money for the right amount of cloth" (5).

Die Zeit der Mutterschaft hindert offenbar nur Afikpo-Frauen an wirtschaftlichen Aktivitäten. Mütter und Kleinkinder verrichten keine Arbeit auf den Feldern und besuchen auch nicht den Markt. Für ihre wirtschaftlichen Bedürfnisse sorgen in dieser Zeit der Mann, die Verwandten oder ihre Mitfrauen

---

(1) Leith-Ross 1965 : 339
(2) Bei den Afikpo beschränkt sich der Lernprozeß auf Tätigkeiten in der Landwirtschaft.
(3) Basden 1966a : 90
(4) Leith-Ross 1965 : 344
(5) Leith-Ross 1943 : 118

im Haushalt (1).

Voraussetzung für einen mit Geschick geführten Handel ist die Kenntnis von Preisen. Immer wieder wird das bemerkenswerte Gedächtnis gerühmt, mit dessen Hilfe Händlerinnen ihre oft verwickelten Transaktionen bewältigen (2). Sie müssen aber nicht nur ihre eigenen Geschäfte überblicken, sondern Voraussetzung für einen erfolgreichen Handel ist auch die Kenntnis bzw. das Erinnerungsvermögen für Preise, die auf den Märkten des Hinterlandes, auf den Marktplätzen der umliegenden Dörfer und in den Marktringen gezahlt werden. Eine Fehlkalkulation um einen halben Penny kann schon den Zusammenbruch des Geschäftes bedeuten (3). Ebenso wichtig ist die Beobachtung der saisonbedingten Preisschwankungen für lokale Produkte und die Veränderung der Preise für Palmprodukte auf dem Weltmarkt. In der Regel sind die Frauen, die diese Transaktionen mühelos beherrschen, ungebildet in dem Sinne, daß sie nie oder nur vorübergehend eine Schule besucht haben.

9. Motivationen der Händlerinnen

Motivationen, die zum Aufbau eines selbständigen Handels führen, werden im Erziehungsprozeß gebildet. Außerdem fördert der Wunsch, nach der Verehelichung mit Verwandten und Freunden Kontakt auf dem Heimatmarkt aufzunehmen, die Bereitschaft, ein Handelsgeschäft zu beginnen. Der Handel wird für das Familienbudget von größter Wichtigkeit in Gebieten mit hoher Bevölkerungsdichte, mit Bodenknappheit und Verlust an Bodenqualität. In den stadtnahen Regionen bringen die Frauen durch ihre Handelstätigkeit die Kosten für

(1) Ottenberg, Ph. 1959 : 208
(2) Leith-Ross 1965 : 344
(3) Leith-Ross 1965 : 338

die schulische Ausbildung der Kinder auf. Nur wenige Männer sind bereit, die Belastungen der Versorgung von Frauen und Kindern allein zu übernehmen. Da landwirtschaftliche Nutzflächen in der Stadt immer knapper werden, finden die Frauen in ihren Handelsgeschäften finanzielle Sicherheiten. Wenn der Mann die Familie verläßt, um in anderen Gebieten eine Arbeit aufzunehmen, setzt die Frau diese Sicherheiten zum Unterhalt der Familie ein (1).

10. Partnerschaftliche Zusammenarbeit unter Händlerinnen

Ebenso selten wie bei landwirtschaftlicher Arbeit kommt es zwischen Frauen zu partnerschaftlicher Zusammenarbeit im Handel. Wenn es zu gelegentlichen Vereinbarungen kommt, arbeiten die Frauen an verschiedenen Standorten zusammen. Die eine lebt beispielsweise in Onitsha und kauft den hier außergewöhnlich guten Yams ein. Per Lastwagen schickt sie die Ware zu ihrer Partnerin nach Port Harcourt. Yams läßt sich ohne Schwierigkeiten auf dem Markt von Port Harcourt absetzen, so daß die Partnerin ihrerseits von dem Erlös Stoff einkauft, um ihn zum Verkauf nach Onitsha zu schicken. Ein anderes Mal kauft die Frau in Onitsha den besten angelandeten Fisch, um ihn einer anderen Partnerin mit Lastwagen nach Enugu zu schicken. Diese verkauft den Fisch auf dem Markt an die Köche der europäischen Einwohner und schickt das Geld nach Onitsha zurück, damit es durch die Partnerin in weiteren Frischfisch reinvestiert wird (2).

In Onitsha jedoch traf Bauer drei Händlerinnen, die sich vor 25 Jahren zu einer Handelsgesellschaft zusammengeschlossen hatten (3).

---

(1) Leith-Ross 1943 : 43
(2) Leith-Ross 1965 : 342
(3) Bauer 1954 : 31

11. Handelspraktiken

Die Handelspraktiken, deren sich die Ibo-Frauen bedienen, unterscheiden sich nicht wesentlich von denen anderer ethnischer Gruppen.

In den Beziehungen zwischen Verkäufer und Käufer dagegen zeigen sich Unterschiede. Die Charakteristik der Ibo-Verkäuferin weicht von der einer Yoruba-Händlerin ab, die sich um intensive und dauerhafte Kontakte zur Kundschaft bemüht (1).

Beobachtungen zufolge ist eine Ibo-Händlerin weder zu Auskünften gegenüber dem Kunden bereit, noch ist sie geschwätzig. Es liegt ihr nicht, durch irgendeine Form von Mimik Kundschaft heranzulocken. Sie sitzt hinter ihren ausgebreiteten Waren an ihrem Stand und beobachtet mit desinteressiertem Gesicht die vorbeiziehenden Besucher. Jeder, der stehen bleibt, kann jedes Stück prüfen, während sie teilnahmslos wartet. Sobald nach dem Preis gefragt wird, antwortet sie kurz. Ein anderer Preis wird vom Kunden genannt, auf den sie mit Schulterzucken, Herabziehen der Mundwinkel und sich Abwenden antwortet. Wenn der gebotene Preis sehr niedrig ist, spuckt sie auf den Boden und schweigt. Wird der Preis erhöht, wendet sie sich wieder ihrer Kundschaft zu. Laut und schnell werden die Worte gewechselt, bis auf Englisch die Worte "last price" gezischt werden. Entweder bezahlt der Kunde und geht mit seinem erworbenen Stück davon, oder er wendet sich nach einem letzten feindschaftlichen Blick ab, um an dem Nachbarstand zu handeln. In jedem Fall ordnet die Händlerin ihre Waren neu, geht zu ihrem Stuhl zurück und nimmt ihre unbeteiligte Beobachtung der Vorüberziehenden wieder auf. Weder ein finsterer Blick noch ein Lächeln geben darüber Auskunft, ob

---

(1) vgl. S. 111

sie bei dem Geschäft einen Verlust hinnehmen mußte oder gewonnen hat (1).

12. Das Warenangebot

Das Prinzip der Arbeitsteilung gilt nicht nur in der landwirtschaftlichen Produktion, sondern auch im Handel, speziell beim Warenangebot. Die Männer handeln mit den Produkten Yams, Palmöl und Palmwein. Wenn Frauen Yams oder Palmöl verkaufen, handelt es sich immer um geringe Mengen (2). Die Beherrschung des Handels mit diesen Produkten können die Männer so lange behaupten, wie ihr Eigentumsrecht an Land und Fruchtbäumen bestehen bleibt und religiöse Vorstellungen, die mit Yams in Verbindung gebracht werden, Gültigkeit behalten. An der Regel, daß nur Männer einen Baum besteigen, wird wahrscheinlich noch lange festgehalten werden. Deshalb wird der Anspruch der Männer auf Palmöl und gezapften Palmwein weiterhin ungefährdet bleiben.

Das Warenangebot der Frauen besteht aus Cassava, Mais, Reis, Bohnen und den Produkten ihrer Gärten. Die Frauen beherrschen den Handel mit Fertiggerichten und Töpfen. Wo es die Bodenverhältnisse zulassen, wird Töpferei betrieben und zwar nur von Frauen, die auch den Verkauf übernehmen.

In Afikpo betreiben die Frauen ausnahmslos den Vertrieb kleiner getrockneter Fischsorten, wie Erlitze und winzige Steingarnelen, die hier als "crayfish" bezeichnet werden (3).

Händlerinnen im Einflußbereich der städtischen Zentren nehmen europäische Waren in ihr Angebot auf. Neben Seife, Kosmetika und Kerosin decken sie

(1) Leith-Ross 1965 : 341 f
(2) vgl. S. 181, 183
(3) Ottenberg, S. u. Ph. 1965 : 148

die Nachfrage an Baumwollstoffen, Buschlampen, Emailleschüsseln und europäischen Kleidungsstücken, Röcken für Frauen und Mädchen und Westen für Männer, die zum Statussymbol im Hinterland geworden sind (1).

13. Der Kapitalmarkt

Die rasche Übernahme der europäischen Währung durch die Bevölkerung wird damit begründet, daß sie über kleinere Einheiten wie "Penny" und "Halfpenny" verfügt. Das Argument ist stichhaltig in bezug auf das traditionelle Zahlungsmittel der Eisenstäbe, aber nicht der Kaurimuscheln. Basden verdanken wir einige Angaben über Zahlungseinheiten, die man mit Kauris zusammenstellte: 6 Kauris waren ein Ekpetti, 10 Ekpetti bedeuteten ein Ukwu und 20 Ukwu waren identisch mit einem "bag" oder Akpa. Basden machte zudem die Erfahrung, daß ein Kunde, der mit Kauris bezahlte, mehr Ware erhielt als derjenige, der den gleichen Geldwert in europäischer Währung übergab. Kauris wurden zu seiner Zeit überall bereitwillig entgegengenommen (2). Green beobachtete auch später, daß Kauris auf den kleinen Märkten als Zahlungsmittel allgemein anerkannt waren. Die Grundeinheit bestand ebenfalls aus 6 Muscheln, die aber als "isi ego" bezeichnet wurde. Der Wert dieser Einheit schwankte immer etwas, gemessen an den Werten Penny und Shilling. Im Jahre 1935 fluktuierte zwischen Mai und Dezember der Wert zwischen 27 und 37 Kauris zu einem Penny; im Januar und April 1937 zwischen 20 und 25 Stück pro Penny (3).

---

(1) Leith-Ross 1965 : 139; Green 1964 : 41 f; Ottenberg, S. 1968a : 180
(2) Basden 1966a : 198 f;Untersuchungen 1900-1917
(3) Green 1964 : 41, Anm. 2; vgl. S. 317

Das Startkapital

Das Startkapital, das die Frauen für den Beginn eines Geschäftes benötigen, wird nicht näher in seiner Zusammensetzung charakterisiert. Gewöhnlich wird im Zusammenhang mit Startkapital von "money" oder "cash" gesprochen. Die Landwirtschaft, die als "money making occupation" angesehen werden muß (1), spielt bei der Beschaffung von Kapital eine wichtige Rolle. Jedes landwirtschaftliche Produkt, das über den Bedarf der Familie hinaus produziert wird, kann zum Startkapital werden. Palmkerne, auf die Frauen Anspruch haben, scheinen sich besonders gut zur Kapitalbildung zu eignen. Eine Konkurrenz der Männer ist nicht zu befürchten und der Absatz ist offenbar immer möglich.

Palmkerne wurden von drei Afrikanerinnen bewußt als Investitionskapital bei der Gründung ihrer Handelsgesellschaft verwendet. Zwei von ihnen waren zur Schule gegangen und hatten eine Nähschule im YWCA besucht. In ihrer Freizeit nähten und verkauften sie Kleider. Sie sparten ihren Verdienst und kauften davon Palmkerne ein, die sie an europäische Firmen weiterverkauften. Bei den gleichen Firmen wiederum kauften sie Waren, überwiegend Textilien. Die Kleiderproduktion gaben sie später auf und handelten mit eingeführten Gütern. Ihr Umsatz betrug in den fünfziger Jahren 100 000 Pfund (2). Im allgemeinen wird der Erlös aus dem Verkauf von Palmkernen möglichst in Nahrungsmittel reinvestiert (3).

Auf andere, gleichfalls indirekte Weise kann eine Frau in den Besitz von Kapital kommen, wenn sie ihre Rechte in bezug auf die Gegenstände, die sie bei ihrer Heirat aus dem Elternhaus mitgebracht

(1) Leith-Ross 1965 : 338
(2) Bauer 1954 : 31
(3) Green 1964 : 170

hat, durchzusetzen weiß. Diese Rechte sind regional unterschiedlich. In der Stadt Owerri gilt, daß diese Gegenstände ihr Eigentum bleiben. Wenn eine Frau bestimmte Waren einkaufen will in der Absicht, mit ihnen ein Handelsgeschäft zu beginnen, benötigt sie möglicherweise mehr Geld, als sie durch ihre täglichen Geschäfte erwirtschaften kann. Sie bittet ihren Mann um einen Vorschuß oder schlägt ihm vor, eine Ziege aus ihrem Besitz zu verkaufen. Geht der Ehemann auf keinen der Vorschläge ein, verkauft sie selbst die Ziege und behält das Geld. Der Einwand, daß die Ziege mit dem Brautgeld des Ehemannes erworben wurde und daher eigentlich das Eigentum des Mannes ist, wurde auf Befragen nicht bestätigt (1).

Auf den Buschmärkten des Hinterlandes genügt eine kleine Kapitalmenge, um ein Handelsgeschäft zu beginnen. Sie besteht häufig aus Früchten oder Federvieh. Sie wird auch nicht direkt als Kapital eingebracht, sondern indirekt investiert. Die Frau übergibt sie dem Repräsentanten der religiösen Autorität des Marktes und erhält damit das Recht, auf einem kleinen Stück des Marktplatzes Waren zum Verkauf auszubreiten.

Von einer Großhändlerin (2) ist bekannt, daß sie, als sie mit elf Jahren ihren Stoffhandel in selbständiger Regie übernahm, von ihrer geschäftstüchtigen Mutter 400 Pfund Startkapital als Geschenk bekam. Summen in dieser Höhe sind und bleiben wohl Ausnahmen, ebenso wie Händlerinnen mit dieser wirtschaftlichen Kapazität.

Die Tatsache, daß Geldgeschenke in der Absicht gemacht werden, einer Frau den Beginn eines Handelsgeschäftes zu ermöglichen oder zu erleichtern, ist auch aus Afikpo bekannt. Die Männer sind vermutlich in der Minderheit, die kleine Geldsummen ihren

(1) Leith-Ross 1965 : 229; vgl. S. 247 ff
(2) vgl. S. 201

zukünftigen Frauen schenken, um ihnen die Anfänge eines Handelsgeschäftes zu erleichtern (1). In der Regel scheint es eher üblich zu sein, daß der Mann den Frauen keine finanzielle Unterstützung für die Eröffnung eines Handels gewährt. Die Frau setzt statt dessen landwirtschaftliche Überschüsse ein, die ihr in begrenztem Maß dank ihrer Geschicklichkeit und ihres körperlichen Einsatzes zur Verfügung stehen (2).

14. Das Preissystem

Allen Ibo-Gruppen sind fixierte Preise unbekannt. Die zu zahlende Summe wird nach dem Prinzip von Angebot und Nachfrage bestimmt (3). Der Ablauf der Preisfindung wurde im Zusammenhang von geschäftlichen Beziehungen zwischen Kunden und Händlern schon dargestellt (4).

Die Preisfindung wird unter Umständen von äußeren Faktoren beeinflußt. Bei kleinen und leicht verderblichen Warenmengen wird man sich ohne viel Aufhebens einig (5). Saisonbedingte Produktionsschwankungen in der Landwirtschaft sorgen für ständige Preisunterschiede (6). Die Preise steigen nicht nur kurz vor Beginn der Ernten, sondern auch zu den Festen. Eine verstärkte Nachfrage z.B. nach Trockenfisch bei gewöhnlich knappem Angebot erhöht das Preisniveau (7). Bei der Preisbestimmung für Palmöl muß die Welthandelssituation für dieses Produkt berücksichtigt werden. In den dreißiger Jahren wurde in Nguru für 4 Gallonen Palmöl 3 sh 6 d bezahlt. In der Hochkonjunktur lag der Preis bei 10 sh und fiel während der größten wirtschaft-

(1) Ottenberg, S. 1968a : 180
(2) Ottenberg, Ph. 1959 : 208
(3) Basden 1966a : 89; Ottenberg, S. u. Ph. 1965 : 132; Uchendu 1965a : 29 f
(4) vgl. S. 204
(5) Basden 1966a : 89
(6) vgl. S.185 ; Gari-Produktion in Afikpo
(7) Ottenberg, S. u. Ph. 1965 : 132

lichen Depression auf 10 d. Da durch den Palmölhandel generell das Durchschnittseinkommen der Familien stieg bzw. fiel, wirkten sich die Preisschwankungen auch auf andere Produkte aus. Mit wachsendem Wohlstand in der Zeit guter Konjunktur stiegen die Ausgaben für europäische Baumwollstoffe. Die Konsequenz war, daß das traditionelle Handwerk seinen Absatzmarkt verlor. Nach der Weltwirtschaftskrise, die einen allgemeinen Geldmangel brachte, arbeitete man wieder auf einheimischen Webstühlen (1).

Das offene Preissystem schließt nicht aus, daß vereinzelt Preiskontrollen durchgeführt werden. Die Führerin der Fischhändlerinnen von Aboh (2) konnte dank ihres sozialen Prestiges solche Kontrollen durchsetzen. Allerdings sind die Hinweise zu diesem speziellen Problem zu ungenau, um einen exakten Einblick in den Sachverhalt zu bekommen. Möglicherweise setzte sie den Eröffnungspreis fest, der dann als untere Grenze im Spiel von Angebot und Nachfrage galt. Auch einer "Omu" ist es möglich, preisregulierend einzugreifen (3). Aus Afikpo und benachbarten Märkten wird berichtet, daß ältere Frauen informell die Preise für Töpfereiprodukte kontrollierten. Darüber hinaus bestimmten sie die Stückzahl der einzelnen Produkte, die auf den Markt gebracht werden durften. Dadurch sollte ein Absinken der Preise vermieden werden. Noch heute werden die Regelungen der älteren Frauen genau eingehalten; denn diese Autoritäten können bei Zuwiderhandlungen die betreffende Händlerin mit Strafe belegen (4).

---

(1) Leith-Ross 1965 : 138, 145
(2) vgl. S. 417
(3) vgl. S. 416
(4) Ottenberg, Ph. 1959 : 211 f

15. Das Einkommen

Die Frauen sind die Eigentümerinnen des von ihnen erwirtschafteten Gewinns (1). Da in der Regel Kleinstmengen entsprechend den Bedürfnissen der Konsumenten angeboten werden, handelt es sich bei jeder ihrer Transaktionen um Pfennigbeträge. Ein Geschäft kann schon als erfolgreich angesehen werden, wenn die Händlerin ein Huhn, das sie für 6 Penny eingekauft hat, auf einem anderen Markt 15 Meilen entfernt für 6 1/2 Penny verkaufen kann (2). Die Gewinnspannen sind entsprechend gering. Ausdauer und ein schneller Warenumsatz führen erst zu den Summen, die nötig sind, um laufende Unkosten und einmalige Ausgaben größeren Umfangs zu decken.

Laufende Kosten, die außerhalb des Geschäfts anfallen, entstehen vornehmlich durch die Familie. Wie groß allerdings der Anteil des Gewinns ist, der für Nahrungsmittel zur Ernährung der Haushaltsmitglieder sofort wieder ausgegeben wird, läßt sich nicht ermitteln (3). Die Unkosten reichen auf sozialer Ebene noch über Ausgaben zu Festen, Totengedenkfeiern und Schulbesuch der Kinder hinaus. Die Ibo-Männer pflegen den Erwerb von Titeln im Rahmen gesellschaftlicher Organisationen. Daher kam es zur Zeit der Hochkonjunktur der Palmölpreise in den zwanziger Jahren vor, daß eine Frau, die in einem guten Verhältnis mit ihrem Ehemann lebte, im Stillen die nötige Summe sparte, um ihm den Erwerb eines ranghöheren Titels zu ermöglichen. Die Geldbeträge waren oft sehr hoch. Basden stellte eine Tabelle für Awka zusammen, nach der sich eine Gesellschaft ihre Titel entsprechend der Gewichtig-

---

(1) vgl. S. 251 f
(2) Leith-Ross 1965 : 92
(3) Meek 1937 : 98; Green 1964 : 41

keit mit 10 Pfund, 50-90 Pfund oder auch 120 Pfund bezahlen ließ (1). Sobald ein Mann einen neuen Titel erwarb, wurde das Geld unter die übrigen Mitglieder der Organisation mit gleichem Rang aufgeteilt. Der Ehemann, der durch seine Frau zu neuen Ehren gelangt war, konnte einen Teil der ausgegebenen Summe ihr allmählich zurückerstatten, jedesmal wenn er von dem Geld eines Kandidaten seinen Anteil erhalten hatte.

Die Wertvorstellungen in bezug auf den Titelerwerb haben sich seit den dreißiger Jahren gewandelt. Heute ist kaum eine Frau bereit, in einen Titel zu investieren. Sie zieht es vor, entweder die Schulausbildung ihrer Kinder zu finanzieren oder Immobilien zu kaufen (2).

In der Wirtschaft werden Investitionen in Transportunternehmen, Pachtverträge oder Mieten für die Marktstände nötig. Wie hoch die Kosten für die einzelnen Posten sind, ist ungewiß.

Transportkosten werden z.B. von Stoffhändlerinnen aufgebracht, die in Port Harcourt Ware in Kommission nehmen, um sie auf den Märkten landeinwärts abzusetzen (3).

Investitionen in Pachtverträge für Ackerland werden vor allem von Frauen aufgebracht, die mit landwirtschaftlichen Gütern ihren Handel betreiben. Da gerade in städtischen Siedlungen der Boden knapp ist, werden Anbauflächen durch Pachtverträge vergrößert. Im Jahre 1935 betrug die Pacht 1 sh pro Jahr in Port Harcourt (4). Die Preise sind seither wohl gestiegen, aber Einzelheiten liegen nicht vor.

Die Mieten, die für Marktstände aufgebracht werden, lagen im Afikpo 1960 bei 5 sh pro Monat

---

(1) Basden 1966a : 258, 261; Untersuchungen 1900-1917
(2) vgl. S. 230
(3) Leith-Ross 1965 : 240
(4) Leith-Ross 1965 : 241

für einen stabilen Stand und 2 sh pro Monat für die weniger haltbaren Verkaufsstände, die aus Bambus und einem Strohdach gefertigt waren. Da auch bei den Afikpo-Ibo die Untervermietung praktiziert wird, kann sich die Belastung für den der Marktverwaltung bekannten Mieter nur verringern (1).

Belastungen durch Steuern haben die Ibo-Frauen seit dem Aba-Aufstand nicht mehr zu fürchten gehabt. Indirekt sind sie aber durchaus mit diesem Problem befaßt. Einmal werden die von den Männern aufzubringenden Steuergelder dem Haushaltsbudget entzogen. Zum anderen können die Frauen durch bestimmte familiäre Situationen belastet werden, wie die Regelungen in Umueke vermuten lassen. In dieser Dorfregion war man zu der Übereinkunft gelangt, auch die Jungen ab 14 Jahren an der Zahlung der Steuern zu beteiligen. Auf diese Weise sollte die Steuerlast von 8 Pfund 12 sh 3 d für den einzelnen verringert werden. Wenn nun der Vater eines Jungen starb, ging die Zahlungsverpflichtung auf die Mutter über (2).

Die Angaben zu Haushaltsbudgets in ländlichen Regionen sind sehr unterschiedlich. Für den Zeitpunkt 1959/60 wurde ermittelt, daß die Ausgaben für Nahrungsmittel bei 9 sh bis 25 sh pro Woche lagen und für andere Anschaffungen bei 10 sh bis 60 sh pro Woche (3). Entsprechend höher müssen die Kosten für die Stadtregion veranschlagt werden. Noch 1935 konnte in Port Harcourt die Familie eines Arbeiters von 2 sh bis 2 sh 6 d pro Woche leben (4).

---

(1) Ottenberg, S. u. Ph. 1965 : 154
(2) Green 1964 : 41, Anm. 1
(3) Ukwu 1969 : 124
(4) Leith-Ross 1965 : 241

16. Associations

Die Ibo verfügen über eine Vielzahl von Associations, die in ihrer sozialen Zusammensetzung und Zielsetzung sehr unterschiedlich sind. Entweder haben sie nur Männer oder nur Frauen oder Vertreter beider Geschlechter zu Mitgliedern. Associations richten sich entweder nach territorialen oder sozialen, aber auch ökonomischen Prinzipien (1).

Ökonomische Interessen dominieren unter Berufsgruppen (2).

Veränderungen in Associations mit ökonomischen Interessen wurden schon frühzeitig beobachtet. Die Frauenorganisation "Otu Ommu" der Ibo-Ika hat ihre alte Basis der "age-class" aufgegeben zugunsten einer auf reiche Frauen begrenzte Mitliedschaft (3).

Die Organisationen, die sich auf Einhaltung sozialer Regelungen konzentrieren, sind auch wirtschaftlichen Interessen gegenüber offen. Möglicherweise überwiegen die Organisationen mit der Kombination sozio-ökonomischer Zielsetzung. Zusammenschlüsse, in denen wirtschaftliche Motive dominieren, sind nicht unbekannt. Für alle Vereinigungen gilt, daß sie sich einer Reihe von Sanktionen bedienen, um die Ziele der jeweiligen Institution nicht durch Fehlverhalten von Mitgliedern zu gefährden und um die intern geschaffenen Regeln zur Aufrechterhaltung der Organisation nicht in Frage stellen zu lassen.

---

(1) Meek 1937 : 200; Green 1964 : 232
(2) Leith-Ross 1943 : 98 ff
(3) Talbot 1926 : 551

a) Kreditassociations

Bei einigen Institutionen, in denen das wirtschaftliche Interesse überwiegt, existiert neben dem allgemeinen Fond eine Spezialkasse. Diese Kasse ist insofern von Bedeutung, als die aus ihr gewährten Darlehen mit hohen Zinsen belegt werden. Das Geld, das am Ende eines Rotationsverfahrens in dieser Kasse ist, wird gewöhnlich unter den Mitgliedern aufgeteilt (1).

Außer dem Prinzip der Rotation in Kreditassociations besteht das zeitlich geregelte gleichmäßige Einzahlen einer bestimmten Summe durch jedes einzelne Mitglied. Als Besonderheit ist bei den Kreditassociations der Ibo zu vermerken, daß der Empfänger mit seinem Namen oder Daumenabdruck die übergebene Summe bestätigt. Zugleich muß er einen Bürgen stellen, der von den beauftragten Vertretern der Organisation akzeptiert werden muß. Die Mitgliedschaft an sich reicht schon aus, Kredit von privaten Geldverleihern zu erhalten. Außerdem werden Angehörigen einer Association in Geschäften Kredite eingeräumt.

Im"Ogbo"-System, in dem sich Männer und Frauen zusammenfinden, hat jedes Mitglied, das den Inhalt der Kasse erhält, 4 sh sofort wieder in einen Fond zurückzuzahlen, aus dem kurzfristige Darlehen bewilligt werden. Der Empfänger der Kassensumme hat sechs Kalebassen Palmwein zur Erfrischung der Versammelten bereitzustellen. Die Höhe der einzuzahlenden Beiträge ist unterschiedlich. Im "Ogbo"-System von Mbaise war der Betrag 1 sh, in Umuahia 2 sh. Um sicherzustellen, daß der Empfänger einer oft umfangreichen Summe auch späterhin der Verpflichtung regelmäßiger Einzahlung nachkommt, muß er einen Bürgen stellen, der für seine dann nicht bezahlten Beiträge aufkommen muß. Mitglieder der

(1) Ardener 1964 : 216

Organisation sind beauftragt, die ausstehenden Gelder einzutreiben. Diese Personen entscheiden auch, welches Mitglied die nächste Auszahlung erhält. Sie können die Reihenfolge der Anwärter zugunsten der treu und regelmäßig einzahlenden Mitglieder beeinflussen (1).

Neben dem "Ogbo"-System gibt es das "Target-fund"-System, das in Organisationen angewendet wird, die nur weibliche Mitglieder haben. Diese Organisationen werden in der einheimischen Terminologie "mitiri" genannt und von den englischen Autoren auch mit "meetings" übersetzt (2). Soziale Aufgaben haben in den "mitiri" Vorrang gegenüber wirtschaftlichen Interessen, ohne die Bedeutung wirtschaftlicher Aktivitäten zu mindern. Das "Ogbo"-System sorgt dafür, daß regelmäßige Einzahlungen zu größeren Summen aufgespart werden. Das Wirtschaftsprinzip der "mitiri" entspricht dem einer Sparkasse. Allerdings liegt der Unterschied zu den uns vertrauten Geldinstituten darin, daß in den "mitiri" mit gemeinsamem Essen, Trinken und Erzählen Geselligkeit unter den Mitgliedern gepflegt wird. Die Pflege dieser sozialen Bedürfnisse mag als Grund dafür angesehen werden, daß die "mitiri" sich so großer Beliebtheit erfreuen und immer reinen Geldinstituten vorgezogen werden (3). Die Höhe der Einzahlungen ist in jedem "mitiri" unterschiedlich und auch regional abweichend. Sie gibt zugleich Auskunft über den Reichtum der Region. Die Angestellten von Green, die aus Owerri und Mbieri kamen, machten sie auf den niedrigen Lebensstandard von Umueke/Agbaja aufmerksam. Als Maßstab nannten sie die geringe

---

(1) Uchendu 1965a : 78 f
(2) Green 1964 : 45
(3) Green 1964 : 45

Menge produzierten Yams. Der Beitrag in den "mitiri" von Mbieri lag deshalb höher als in Umueke. In Mbieri zahlte man zwischen 1 d und 6 d pro Woche (1). In dem von Männern und Frauen besuchten "mitiri" eines Wohnbezirks von Umueke wurde von den Mitgliedern nur 1 d oder 2 d gefordert Die Höhe der Zahlung richtete sich nach folgendem Prinzip: Da die Versammlung jeweils im "Compound" eines Mitgliedes abgehalten wurde, zahlten die Männer, wenn einer von ihnen der Gastgeber war, 2 d und brachte Palmwein mit. War eine Frau die Gastgeberin, begnügten sich die Männer mit 1 d und die Frauen brachten 1 d und einige zubereitete Bohnen mit. Der Gastgeber bzw. die Gastgeberin erhielten die Einzahlungen des gerade abgehaltenen "mitiri". Neben dem Verzehr der mitgebrachten Nahrungsmittel behandelte man Streitigkeiten, die vor den "Native Court" kommen sollten und verabredete die folgende Zusammenkunft (2).

Das "Target-fund"-System unterscheidet sich von anderen Praktiken dadurch, daß ein Mitglied nicht wöchentlich, sondern einmal jährlich einen Anteil ausgezahlt bekommt. Mit diesem Geld werden Bedürfnisse an Kleidern anläßlich bestimmter Zeremonien gedeckt sowie Zuschüsse zu Festen gezahlt. Frauen, die Kontakt zu ihren Heimatdörfern pflegen, erhalten als Mitglied des "mitiri" ihres Wohnsitzes Beiträge für Zeremonien wie Totengedenkfeiern und Hochzeiten auch, wenn diese in ihren Geburtsorten abgehalten werden. Diese Vorteile mögen mit dazu beitragen, daß Kontakte zu den Heimatorten intensiv bleiben.

---

(1) Uchendu 1965a : 80
(2) Green 1964 : 45, Untersuchungen von 1934-1937

Dank dieses Sparsystems können die sozialen Verpflichtungen eingehalten werden, ohne daß das Familienbudget belastet wird. Viele Männer kommen nur durch dieses langsame Aufsparen in den Organisationen in die Lage, eine Brautgabe zahlen oder einen Titel erwerben zu können (1).

"Title taking societies" der Männer beruhen auf dem Prinzip der Versicherung auf Gegenseitigkeit. Die Einzahlungen, die durch neue Mitglieder erfolgen, werden unter diejenigen gleichen Ranges verteilt. Auf diese Weise zahlen sich die hohen Investitionen allmählich wieder aus. Sie können sogar als finanzielle Sicherung betrachtet werden. Je länger ein Mann lebt, um so sicherer kommt er durch Rückzahlungen wieder in den Besitz der Summe, die er in jungen Jahren einmal selbst eingezahlt hat (2). Als Konsequenz für die Frau ergibt sich, daß der Mann dann eine weniger große Belastung finanzieller Art darstellt.

b) Berufsassociations

Die Ibo kennen Associations, in denen sich Angehörige mit gleichen beruflichen Interessen zusammenfinden.

Eine nur von Frauen gebildete Organisation ist aus der Onitsha-Region bekannt. Hier führte die Händlerin Amede Odili die "co-operative of Aboh" an (3). Offenbar stützt sich diese Organisation auf die starke Persönlichkeit ihrer Anführerin. Immerhin hat sie es verstanden, fünfzig Frauen, die als Fischhändlerinnen tätig sind, zum kooperativen Handeln zu bewegen. Die Kooperative von Aboh wird nach Art eines "constitutional government" verwaltet, an dessen Regel sich auch

(1) Uchendu 1965a : 80 f
(2) Green 1964 : 48; Uchendu 1965a : 82
(3) Leith-Ross 1943 : 98

die Leiterin Amede Odili hält. Sie fällt keine Entscheidung, bevor sie nicht mit den Mitgliedern Rücksprache gehalten hat. Für alle Angehörigen der Organisation besteht die Verpflichtung, Hilfestellung zu gewähren, sobald eine von ihnen in Schwierigkeiten kommt. Die Unterstützung bleibt in dem Moment aus, in dem finanzielle Experimente von einzelnen unternommen werden in der Hoffnung, daß die übrigen Frauen im Fall von Zahlungsschwierigkeiten ihr beistehen werden. Deshalb müssen auch alle Anhängerinnen schwören, die Institution nicht zu persönlichen Zwecken zu mißbrauchen. Auch in dieser Organisation werden regelmäßig Abgaben in eine gemeinsame Kasse gezahlt. Die Summe steht in Krankheitsfällen zur Verfügung und für Beerdigungskosten, wenn sich beim Tod eines Mitglieds herausstellt, daß keine Verwandten da sind, die für die Beerdigung sorgen.

Die Afikpo-Frauen kennen keine Organisationsformen von der Art der "mitiri" (2). Die informelle Organisation verheirateter Frauen im sozialen System (3) konnte nicht in dauerhafte Institutionen umgewandelt werden. Versuche scheiterten in den fünfziger Jahren. Zusammenkünfte der Frauen auf "Klanebene", die in dieser Zeit versucht wurden, hatten nur wenige soziale und wirtschaftliche Ziele. Vielmehr benutzten die Frauen die eingezogenen Gelder für religiöse Zwecke. Die Anfänge scheiterten einige Jahre später (1957) durch den Einspruch der Männer, die den Frauen Vernachlässigung der Pflichten im Haushalt vorwarfen (4). Ein anderer

(1) Leith-Ross 1943 : 100
(2) Ottenberg, S. 1953 : 186
(3) Ottenberg, S. 1968a : 91 f
(4) Ottenberg, S. 1968a: 106; ders.: 1968b : 244

Versuch dauerte von 1947 bis 1951 und zerbrach an inneren Auseinandersetzungen über die Finanzen. Die Vereinigung, die sich "ovu ego" nannte, zählte zeitweise 50 Mitglieder. Sie war nicht organisiert in dem Sinne, daß Verantwortung delegiert wurde. Nur eine Frau, die die Schule besucht hatte, verwaltete die Gelder. Die Mitglieder trugen die Kleidung der Yoruba-Frauen, um dadurch die eigene Fortschrittlichkeit zum Ausdruck zu bringen. Man traf sich monatlich und die eingezahlten Beiträge wurden dazu verwendet, die Unkosten für die eigenen Festlichkeiten im Rahmen eines Titelerwerbs oder die der Ehemänner zu finanzieren.

Als Gründe für das Fehlen von Associations bei den Afikpo-Frauen werden genannt: relativ geringe wirtschaftliche und soziale Unabhängigkeit, begrenzte händlerische Aktivitäten und die Unterstützung von "age sets" der Frauen in den Dörfern der Ehemänner (1).

17. Der Arbeitsmarkt

Vor der Ankunft der Europäer konnten die Landwirtschaft, der Handel und die traditionellen Handwerke den Bedarf an Geld decken und materielle Wünsche erfüllen. Seither ist der Bedarf an Geld gestiegen. Es müssen Steuern bezahlt werden und die Erkenntnis, daß Schulabsolventen bessere Berufschancen haben, hat die Bereitschaft erhöht, die Kinder in diese Institutionen zu schicken, was mit hohen Kosten für Unterhalt, Kleidung und Lehrmittel verbunden ist. Unter traditionellen Verhältnissen wurden Dienstleistungen von Sklaven oder Schuldnern verrichtet. Die Abschaffung der Sklaverei durch die Europäer hat in der Landwirtschaft dazu geführt, daß Arbeitskräfte vor allem zur Erntezeit gegen Lohnzahlungen eingestellt werden müssen.

---

1 [illegible]

Thomas berichtet, daß eine Hilfskraft um die Jahrhundertwende 60 Kauris bei der Cocoyams-Ernte verdienen konnte. Da er die zur Hilfe angeworbenen Personen "helper" nennt, zugleich aber bekannt ist, daß diese Frucht ausschließlich in den Wirtschaftsbereich der Frauen fällt, ist die Annahme berechtigt, daß Frauen sich zu Verdienstzwecken verdingten (1). Gegenseitige Hilfeleistung in der Landwirtschaft auf Compoundebene ist in diesem Umfang unüblich und kann wohl nicht gemeint sein. Die Lohnarbeit in der Landwirtschaft ist nun allgemein üblich. Im Umueke zogen zum Zeitpunkt der Untersuchung von Green nicht nur junge Männer, sondern auch Mädchen während der Trockenzeit in die Küstenregion, um in der Landwirtschaft zu helfen. Der Tageslohn betrug 1 sh 1/2 d bei freier Kost und Unterkunft (2). Aus dem Raum von Ozuitem ist bekannt, daß Frauen, die fünf Tage in der Landwirtschaft arbeiteten, mit 1 sh 3 d plus Nahrungsmittel entlohnt wurden. Da sie im Dorf ansässig waren, erübrigte sich die Bereitstellung der Unterkunft.

Es ist keineswegs ungewöhnlich, daß Frauen gegen Lohn Palmkerne knacken (3). Frauen, die durch ihre Handelstätigkeit so ausgefüllt sind, daß sie selbst dafür keine Zeit finden, werben Gehilfinnen gegen Lohnzahlung an. Alte Frauen und Witwen werden von denjenigen zur Hilfeleistung herangezogen, die einen "cocoyam title" erwerben wollen und zur Aufbringung der Kosten die Erträge steigern müssen (4).

In den städtischen Ballungsgebieten bietet die Landwirtschaft nur noch begrenzt Arbeitsmöglichkeiten an. Die Bodenknappheit hat möglicher-

---

(1) Thomas 1913 : 135
(2) Green 1964 : 40 ; Untersuchungen 1934-1937
(3) Forde, D. u. R. Scott 1946 : 71
(4) Uchendu 1965a : 32

weise die Orientierung auf neue Berufsmöglichkeiten beschleunigt. Das Schneiderhandwerk wurde günstig beeinflußt durch die Einführung der Nähmaschine. Von 5 735 Ibo-Frauen, die einen Beruf ausübten, waren nach Talbot in den zwanziger Jahren 60 als Näherinnen tätig. Heute gehört die Vermittlung dieser Fertigkeit in das Programm der Hauswirtschaftsschulen. Schneidereibetriebe sind keine Seltenheit mehr. Einkünfte erwirtschaften sie durch die Verarbeitung von Stoffen, die die Kunden den Schneiderinnen übergeben. Weiterhin erhalten sie Einkünfte durch Geld, das die Lehrmädchen für die Ausbildung bezahlen (1). In Onitsha beschäftigte eine Besitzerin 11 Lehrmädchen im Alter von 11 bis 19 Jahren. In den Jahren der Hochkonjunktur zahlten diese 5 sh pro Monat für den Unterricht, später noch 1 sh 6 d. Diese Frau stellte Kleidungsstücke nach europäischen Katalogvorlagen her und nahm entsprechend hohe Preise. Einen Rock für 6 d konnte man bei ihr nicht genäht bekommen (2). Dieser Preis und weniger wird von den Näherinnen auf den Märkten gefordert.

Von den anderen von Talbot aufgeführten berufstätigen Frauen der zwanziger Jahre arbeiteten 40 als Wäscherinnen, eine als Krankenschwester und drei als Gefangenenwärterinnen (3). Im Zentralgefängnis von Enugu befanden sich 1937 vierzehn weibliche Häftlinge. Diese Zahl galt der Verwaltung als Maßstab bei der Einrichtung neuer Stellen.

Der Verwaltungsapparat und die Industriebetriebe sind nicht in der Lage, alle Arbeitskräfte,

---

(1) Leith-Ross 1965 : 245 f
(2) Leith-Ross 1943 : 43
(3) Talbot 1926 : 169

die in den Städten zur Verfügung stehen, zu beschäftigen. Mädchen, die nur geringe oder keine Schulbildung erfahren haben, können als Telefonistinnen angelernt werden. Die Zahl der Stellen ist begrenzt. Für Mädchen und Frauen erschwert sich die Arbeitslage dadurch, daß Geschäfte und Haushalte der Europäer auch in den dreißiger Jahren junge Männer vorzogen (1).

Für Schulabsolventinnen sind die Arbeitsmöglichkeiten weniger problematisch. Der Bedarf an Lehrern war und ist groß, und so nimmt es nicht wunder, daß der Wunsch, in diesem Beruf ausgebildet zu werden, vorrangig genannt wird. Die Krankenpflege folgt auf der zweiten Position der Berufswünsche. Auch Sozialarbeiter haben in einigen größeren Städten die Chance einer bezahlten Anstellung. An vierter Stelle steht der Beruf der Hebamme. Die Arbeiten, die in diesen Berufen ausgeführt werden müssen, sehen die Frauen nicht als eine Lebensaufgabe an. Die gebildeten Mädchen, die längst im heiratsfähigen Alter stehen, wollen die Zeit bis zur Heirat sinnvoll überbrücken. Andere sehen in ihrem Beruf die Möglichkeit, vorübergehend Geld zu verdienen. Sie erlangen sowohl finanzielle als auch soziale Unabhängigkeit, die sie durch eigene Partnerwahl zum Ausdruck bringen (2).

Die Afikpo-Frauen, die wirtschaftlich weniger unabhängig sind als Frauen anderer Ibo-Gruppen, haben den Anschluß an die neuen Entwicklungen halten können. Afikpo-Frauen, deren Männer als Arbeiter in anderen Städten tätig sind, haben ihren Anteil daran. Sie begleiten ihre Ehemänner, aber sie kehren zur Erntezeit in ihre Dörfer zurück. Sie machen die Daheimgebliebenen mit neuen Ideen und Erkenntnissen bekannt, die sie in den Städten

(1) Leith-Ross 1965 : 347
(2) Leith-Ross 1965 : 346

erfahren haben. Auf diese Weise tragen sie einen bedeutenden Teil zum Akkulturationsprozeß bei, der von den Städten ausgehend allmählich auf das Hinterland übergreift (1).

Schulen bilden für die modernen Berufe die notwendigen Kräfte aus. Zugleich bieten Schulen sich für ungebildete Frauen, besonders für Nahrungsmittelverkäuferinnen, als neue Absatzmärkte an. Neben den Schulgebäuden entstanden kleine Märkte, auf denen diese Frauen den Schülern Fertigspeisen verkaufen (2).

Frauen, die keine Schule besucht haben, sind in den großen Siedlungen als Schneiderinnen oder im Geldverleih tätig (3). Geschäfte im Geldverleih wurden in Onitsha schon frühzeitig eingegrenzt. In den dreißiger Jahren gab es nur eine Frau, die offiziell als Geldverleiherin arbeitete. Die Lizenz wurde von der Verwaltung kontrolliert (4).

Afikpo-Frauen sind im Gegensatz zu Ibo-Frauen in anderen Regionen auch im Baugewerbe tätig (5). Die steigende Bautätigkeit in Afikpo bei Privatpersonen und staatlichen Organen, die Schulen und Straßen errichten, hat vielen Frauen eine dauerhafte Einnahmequelle geschaffen. Frauen werden zum Glätten von Wänden gebraucht (6). Einige sammeln im Auftrag ihrer Männer Sand am Afikpo-Strand, der an Bauunternehmer oder an den Bauherrn direkt verkauft wird. Die Frauen werden in der Regel nach der Zahl der Kopflasten bezahlt (7).

---

(1) Ottenberg, Ph. 1959 : 220
(2) Ottenberg, S. u. Ph 1965 : 164
(3) Ottenberg, Ph. 1959 : 220; vgl. S. 127
(4) Leith-Ross 1943 : 63
(5) vgl. S.137
(6) Ottenberg, Ph. 1959 : 212, Anm. 14
(7) Ottenberg, S. u. Ph. 1965 : 164

Prostitution

Prostitution wird sowohl von Frauen ohne schulische Ausbildung als auch von Schulabsolventinnen praktiziert. Fehldeutungen zum Komplex der Prostitution liegen auch für die Ostprovinz Nigerias vor. Thomas unterliegt einem Mißverständnis, wenn er die Frau, die ihren Mann verläßt und in das Haus ihres Vaters zurückkehrt, als Prostituierte bezeichnet. Er hat nicht ganz unrecht, wenn er ihr ein leichtes Leben im Elternhaus unterstellt im Vergleich zu dem "burdensome state" einer verheirateten Frau im Haus des Ehemannes (1). Fehldeutungen bestehen hinsichtlich der sozialen Situation, in der eine Tochter im Haus des Vaters bleibt, ohne verheiratet zu sein, damit die von ihr geborenen Kinder seinem Compound erhalten bleiben und den Fortbestand der Lineage sichern.

Nach Leith-Ross bringen die Ibo selbst dieses Gewerbe mit der wachsenden Mobilität in Verbindung. Es wird zugestanden, daß Prostitution in früherer Zeit vorgekommen ist. Aber erst die Beispiele der Frauen aus Lagos und der Gold-Küste, die in den städtischen Zentren des Ibolandes so viel leichter ihr Geld verdienen, haben Ibo-Frauen veranlaßt, in verstärktem Maße Prostitution zu betreiben (2).

In Afikpo kamen die Prostituierten aus dem "slave matriclan". Alle Frauen des "slave matriclan" unterlagen der sozialen und rechtlichen Regelung, jedem freigeborenen Mann sexuell zur Verfügung zu stehen, ob sie verheiratet waren oder nicht. Sie hatten keine Rechtsmittel, sich der Verfolgung dieser Männer zu widersetzen. Deshalb zogen es immer wieder einige vor, als Prostituierte zu arbeiten, zumal diesem Klan nachgesagt wurde, daß

(1) Thomas 1914 : 61 f
(2) Leith-Ross 1965 : 267

ihm die schönsten Frauen im Afikpo-Land angehörten (1).

Eine Verknüpfung bestimmter Berufe mit Prostitition, wie sie bei den Hausa und Nupe vorkommt (2), wird für die Ibo nicht belegt.

Wachsende Bereitschaft zur Prostitution unter Schulabsolventinnen ist eine Folgeerscheinung des Mangels an angemessenen Arbeitsstellen und des späten Heiratsalters. In den Städten wird diese Tendenz durch den Mangel an bebaubarem Land als Arbeits- und Nahrungsgrundlage noch begünstigt. Wenn eine Frau im Handel scheitert, bleibt ihr die Arbeit in der Landwirtschaft nicht mehr als Ausweg. Statt dessen ist es ihr als Prostituierte möglich, ihren Beitrag zum Familienbudget zu leisten. Die Stadt eignet sich auch deshalb für diese Tätigkeit, weil die Verwandtschaft ihre soziale Kontrolle hier nicht mehr aufrechterhalten kann (3).Wachsende Bereitschaft zur Prostitution soll auch eine Folgeerscheinung der Ausbildung der jungen Mädchen sein. Die Kosten, die für den Schulbesuch des Jungen aufgebracht werden, stehen als notwendige Brautgabe nicht mehr zur Verfügung, wenn die Mädchen im heiratsfähigen Alter sind. Zwar sind viele Jungen nach der Ausbildung in der Lage, das Brautgeld selbst zu verdienen. Wenn ein Junge aber an den traditionellen Bräuchen festhält, wartet er auf die Unterstützung der Familie bei der Bereitstellung der Brautgaben (4).

Man kann der Annahme der Kausalität von Ausbildung der Jungen und der Bereitschaft zur Prostitution bei den Mädchen nur bedingt zustimmen. Denn in den Zeiten, als man der Mitgliedschaft in einer "Title Taking Society" den Vorzug gab, statt Schulausbildungen zu finanzieren, mußten Güter und Geld

---

(1) Ottenberg, S. 1968a : 108
(2) vgl. S. 37, 61 f
(3) Ottenberg, PH. 1959 . 000
(4) Leith-Ross 1965 : 15.

wenigstens in gleicher Höhe ausgegeben werden. Ein Zusammenhang zwischen Ausgaben für Titelerwerb und Prostitution ist in der Literatur aber nicht zu finden.

Die traditionelle Eheform, die das Konkubinat kannte, wird durch die moderne Entwicklung gefährdet. Während sie sich im Hinterland als Institution noch hält, zieht die junge Generation der städtischen Siedlungen die Prostitution vor (1).

III. ERZIEHUNG UND BILDUNG

1. Traditionelle Form der Erziehung

Die traditionelle Erziehung erfolgt für die Kinder beiderlei Geschlechts in der Regel unbewußt. Die Nachahmung wirtschaftlicher Tätigkeiten wird durch Belehrungen seitens der Erwachsenen ergänzt. Diese machen die Kinder und Heranwachsenden auf verwandtschaftliche Beziehungen aufmerksam, klären sie darüber auf, mit welchen Personen die Familie einen mehr oder weniger freundlichen Kontakt pflegt und machen sie mit Grenzziehungen der Felder bekannt (2). Der Erziehungsprozeß vollzieht sich behutsam und richtet sich nach dem Alter der Jungen und Mädchen. Bis zum sechsten Lebensjahr erhalten Jungen und Mädchen die gleiche Erziehung. Ihre Aufgaben bestehen darin, die Kleinkinder zu beaufsichtigen, den Eltern Trinkwasser aus dem Vorrat zu schöpfen und Arbeiten der Erwachsenen nachzuahmen. Mit dem sechsten Lebensjahr etwa beginnen sich die Erfahrungs- und Interessenbereiche auseinanderzuentwickeln. Die Jungen bringen innerhalb des Dorfes zu den Verwandten Botschaften. Sie helfen der Mutter zusammen mit den Mädchen im Haus und dem Vater auf dem Feld. Diese Phase ist

---

(1) Uchendu 1965b : 194
(2) Leith-Ross 1965 : 223 f

etwa mit dem neunten Lebensjahr beendet. Gegen Ende dieser Zeit darf der Junge eine kleine Schale mit Palmwein trinken und erhält Pfeil und Bogen. In den vierziger Jahren kam er in die Missionsschule. Im Gegensatz zu den Jungen gingen damals noch sehr wenige Mädchen in eine Missionsschule.

Die Mädchen haben zur gleichen Zeit das Webereihandwerk erlernt, können kochen, Boden und Wände reinigen und beherrschen die Herstellung von Palmöl. Zwischen dem neunten und dem zwölften Lebensjahr verbessern die Mädchen die erlernten Praktiken. Sie können nicht nur alle Aufgaben im Haushalt durchführen, sondern auch auf den Feldern arbeiten, wenn auch nicht so viele Stunden wie die Erwachsenen. Sie versuchen selbständig kleine Mengen Palmöl herzustellen, Matten zu flechten und Baumwolle zu spinnen. In die Zeit zwischen dem zwölften und fünfzehnten Lebensjahr fällt die erste Menstruation. Bei den Ozuitem-Ibo ist dann ein Aufenthalt im sogenannten "fattening house" üblich. Er dauert unterschiedlich lange, je nach der Wohlhabenheit des Elternhauses oder des Bräutigams, der auch die Kosten übernehmen kann. Das Mädchen ist zur Untätigkeit gezwungen und fällt als Arbeitskraft für die Familie aus. Sie konsumiert in dieser Zeit nur und wird zugleich auf die Ehe vorbereitet, in die sie nach dem Verlassen des "fattening house" eintritt (1). In der Owerri-Region lagen in den zwanziger Jahren die Kosten für den Aufenthalt in einem "fattening house" bei etwa 7 Pfund 16 sh. Der Vater trug 5 Pfund zu dieser Summe bei, die Mutter gab 2 Pfund 10 sh. Von dem Geld wurden Kleider, Ziegen, Hühner, Hacken und Haushaltsgeräte für die Tochter gekauft (2). Auch ohne diese Vorbereitungszeit im "fattening house" erlernt das Mädchen durch Er-

(1) Harris 1943 : 142
(2) Talbot 1926 : 442

fahrungen in der Familie, was von einer Braut erwartet wird. Der Wert, als verheiratete Frau Kinder zu gebären, wird ihr verdeutlicht. Ihm ist sie verpflichtet und muß wegen der post-nuptialen Residenzregeln das Heimatdorf verlassen (1).

2. Anfänge der Schulerziehung

In der Mitte des 19. Jahrhunderts begannen die Missionsgesellschaften, erste Kontakte in der heutigen Ostprovinz Nigerias aufzunehmen. Der Missionar M'Gregor Laird besuchte 1857 Onitsha und gründete eine Missionsstation in Bonny. Anfangs konzentrierten sich die verschiedenen christlichen Gesellschaften auf die Küstenregion (2). Eine erfolgreiche Ausbreitung der Missionen ins Hinterland war erst im Schutz der Kolonialregierung möglich.

Die "Church Mission Society" unterhält seit 1906 eine Niederlassung mit einem Schulzentrum in Ebu-Owerri (3). Die Anfänge der Schulausbildung liegen bei den westlichen Ibo-Gruppen früher als bei den isolierten Afikpo-Ibo. In Afikpo kamen Veränderungen erst um 1920 verstärkt zur Wirkung und um 1940 war der Widerstand gegen eine Schulausbildung der Mädchen noch nicht gebrochen (4). Die Afikpo-Mädchen, die zu jener Zeit eine Schule besuchten, gehörten Haushalten an, deren Männer in den verschiedenen Städten Nigerias arbeiteten und neuen Entwicklungen aufgeschlossen gegenüberstanden (5). In Afikpo wurde 1951 die erste Sekundarschule eröffnet. Bis 1960 kamen mehrere neue Schulen hinzu, sowohl für die Grund- als auch für die Sekundar-

---

(1) Uchendu 1965a : 53 f
(2) Lewis 1965 : 27
(3) Leith-Ross 1965 : 189
(4) Ottenberg, Ph. 1959 : 213; dies.: 1965 : 34
(5) Ottenberg, Ph. 1959 : 213

ausbildung. Heute wird der Ausbildung der Mädchen allgemein zugestimmt, was aber in Zahlen noch nicht deutlich wird. Ihr Anteil liegt noch hinter dem der Jungen zurück, die fast alle wenigstens die Grundschule besuchen (1). Im Jahre 1953 hatten von den über 20 Afikpo-Frauen, die eine Grundschule besuchten, 11 ihren Abschluß mit dem Standard VI erreicht (2).

Im traditionellen Wirtschaftssystem investierten die Ibo ihr Geld in Totengedenkfeiern und "Title Taking Societies" zur Hebung des Prestiges (3). Die neuen Wirtschaftsverhältnisse, die mehr Geld und Verdienstmöglichkeiten brachten, hatten zugleich Kostensteigerungen für Investitionen in Institutionen zur Folge, die dem einzelnen Ansehen verschafften. Der höchste Titel, den ein Afikpo-Mann erwerben konnte, kostete in den fünfziger Jahren 200 Pfund (4). Um 1900 galt ein Mann als reich, wenn er im Besitz von 3 Pfund Eisenstäben war; 1952 bedeuteten 15 Pfund nur mäßigen Reichtum (5).

Auch die Rangfolge von wünschenswerten Gütern hat sich geändert. Man zieht es vor, zuerst ein Haus zu bauen und sich erst dann durch den Erwerb eines Titels um das Prestige zu kümmern. Ein Hausbesitzer genießt zwar auch Ansehen in der Gesellschaft, aber es ist von geringerer Bedeutung als das eines Titelträgers (6). In Afikpo gibt es zwei Titel, die Frauen erwerben können. Eine Anzahl Frauen ist jedoch dazu übergegangen, anstelle eines Titels die Schulausbildung ihrer Kinder zu bezahlen. Nach Ottenberg wird diese Entwicklung durch die Neuinterpretation des Begriffs "Mmeme" begünstigt.

(1) Ottenberg, Ph. 1965 : 34
(2) Ottenberg, Ph. 1959 : 212
(3) Ottenberg, Ph. 1959 : 212
(4) Ottenberg, Ph. 1965 : 18
(5) Ottenberg, S. u. Ph 1965 : 132
(6) Leith-Ross 1943 : 112

"Mmeme" bedeutet, daß eine Person einen Titel und zugleich Prestige erworben hatte. Frauen, die Geld für den Schulbesuch ihrer Kinder aufgebracht haben, werden heute auch "Mmeme" genannt. Sie haben dadurch das gleiche Prestige erlangt, wie wenn sie einen Titel erworben hätten (1).

Die materiellen Belastungen, die auf einen Mann warten, wenn er ein Mädchen heiratet, das entweder noch die Schule besucht oder sogar schon diese Institution verlassen hat, beeinflussen die Heiratschancen. Wenn das Mädchen noch in der Ausbildung ist, kann der Bräutigam entweder auf eigene Kosten ihre Schulung weiterfinanzieren oder auch von den zukünftigen Schwiegereltern dazu aufgefordert werden, sich an den Unkosten zu beteiligen. In jedem Fall hat der Bewerber eine höhere Brautgabe für ein Mädchen auszugeben, das eine Schule besucht hat. Auch für ein ungebildetes Mädchen kann eine gleich hohe Summe ausgegeben werden. Die ansprechende Persönlichkeit des Mädchens kann dafür ausschlaggebend sein, aber auch die Erwartung des Bewerbers, daß ihre materiellen Ansprüche ihn nicht finanziell belasten (2). Der gebildete Mann tendiert zwar dahin, einem in der Schule ausgebildeten Mädchen den Vorzug zu geben, verzichtet aber aus finanziellen Gründen meist darauf (3). Als weitere Belastung

---

(1) Ottenberg, Ph. 1965 : 18
Die Ibibio, eine den Ibo kulturell sehr ähnliche Nachbargruppe im Küstengebiet, waren so von der Notwendigkeit einer Ausbildung der Kinder überzeugt worden, daß sie spontan Fonds gründeten, aus denen lokale Schulen finanziert oder Auslandsstipendien bezahlt wurden. Viele Ibibio-Kinder kamen dadurch in die Lage, sich auch in Schulen in anderen Teilen des Landes aufzuhalten. Martin 1956 : 4 f
(2) Leith-Ross 1965 : 208, 266
(3) Leith-Ross 1965 : 266

für den Mann kommt hinzu, daß gebildete Mädchen nach der Heirat nicht immer bereit sind, weiter in ihrem Beruf zu arbeiten oder eine andere Tätigkeit aufzunehmen. Dadurch fällt ihr Beitrag zum Haushaltsbudget fort. Bei Afikpo-Mädchen, die keine Schule oder nur einige Klassen besucht hatten, konnte diese Tendenz der negativen Einstellung zur Berufstätigkeit nicht festgestellt werden (1).

Die Partnerwahl in Afikpo wird von den aufgeführten Problemen nicht belastet. Alle gebildeten Frauen wurden von Männern geheiratet worden, die ebenfalls eine Schule besucht hatten. Frauen mit Schulbildung werden also nicht nur theoretisch von Männern mit dem gleichen Bildungsniveau bevorzugt. Frauen mit Ausbildung, die in einen polygynen Haushalt geheiratet hatten, unterstützten den Ehemann bei der Bewirtung und Unterhaltung europäischer und gebildeter afrikanischer Gäste. Es wurde aber kein Haushalt bekannt, in dem ein Ehemann mehr als eine Frau mit Schulbildung geheiratet hatte (2).

IV. DAS HEIRATSSYSTEM

1. Traditionelle Form der Eheschließung

Die Zusammenführung der Partner in eine eheliche Gemeinschaft geht eher auf Absprachen zwischen zwei Familien zurück als auf individuelle Entscheidungen. In der Praxis wird die ernste Abneigung eines Ehekandidaten gegen den zu heiratenden Partner nicht übergangen. Beispielsweise zog es ein Vater in Asaba um die Jahrhundertwende vor, nicht den Widerstand seiner Tochter gegen eine von ihm getroffene Eheabsprache zu brechen, sondern

---

(1) Ottenberg, Ph. 1959 : 222
(2) Ottenberg, Ph. 1959 : 213, Anm. 21

mit der Einlösung der Abmachung zu warten. Als die Tochter ihre eigene Wahl getroffen hatte, ersetzte er dem ersten Bewerber seine bis dahin geleisteten Ausgaben mit dem Geld, das der zweite Bräutigam ihm inzwischen übergeben hatte (1).

Die Werbung eines Mannes um eine Frau muß sich auf sehr einfache Weise vollzogen haben. Ende des vorigen Jahrhunderts genügte es in Asaba, daß der Mann eine "eagle's feather" in das Haar der Frau steckte. Durch dieses Zeichen war die Frau, ob unverheiratet oder verwitwet, an den Mann gebunden. Außerdem übergab er 5 "ngugu" an den Autoritätsträger des "Compound" ihrer Patrilinie (2).

Die Eheform, bei der die Kinder zur Lineage des Ehemannes gehören und in der eine Scheidung nicht erlaubt ist, wird "eya marriage" genannt. Sie wird vor allem in den wohlhabenden Gemeinden geschlossen. Da sie von den Ibo-Frauen offenbar als eine Form der Unfreiheit gewertet wird, die mit "wife's purchase" und "slave marriage" verglichen wird, will eine freigeborene Frau kaum diese Art der Ehe akzeptieren. Sie zieht die "egwa"-Ehe vor, in der die Rechte des Mannes auf die geschlechtlichen Beziehungen zu der Frau eingegrenzt sind. Trennungen sind in diesen Ehen häufig (3).

In der Asaba-Region erfolgte der Prozeß der Eheschließung in drei Stadien. In der Regel gingen das erste und das dritte Stadium unter Auslassung des zweiten ineinander über. Der erste Schritt der als "consumtion of the marriage" bezeichnet wird, dauerte drei Monate, in denen die Frau dem Mann in seinen "Compound" folgte. In der zweiten Phase oder

---

(1) Thomas 1941 : 63
(2) Thomas 1914 : 63
(3) Jones 1963 : 51 f

"period of licence" kehrte die Frau wieder ins Haus ihres Vaters zurück, wo es ihr freigestellt war, Freunde zu empfangen und mit ihnen sexuelle Beziehungen aufzunehmen. Schließlich erfolgte die Rückkehr in das Haus des Ehemannes. Zuvor hatte sie sich umfangreichen Reinigungszeremonien zu unterziehen, bei denen sie den Namen ihrer Liebhaber nennen mußte (1).

a) Die Brautgaben

Die Brautgaben haben sich im gesamten Iboland ständig erhöht. Die zu zahlenden Abgaben richten sich nach der Persönlichkeit und dem Ansehen der Braut und nach ihrer Ausbildung. Nach Thomas betrug der Brautpreis Anfang dieses Jahrhunderts in der Awka-Region 25 bis 40 Pfund für ein Mädchen, das dem Schönheitsideal der Ibo entsprach: es mußte groß gewachsen und gut proportioniert sein und über eine glatte Haut verfügen (2). Die Zahlen für die Awka-Region liegen im Vergleich zur Okigwi-Region sehr hoch, wo die Brautgabe 15 Pfund betrug. Sie wurde in den seltensten Fällen sofort und vollständig übergeben. Im Jahre 1935 waren die Brauteltern nicht selten mit 11 bis 12 Pfund einverstanden; 1937 war man angesichts der allgemeinen wirtschaftlichen Schwierigkeiten auch mit 8 bis 10 Pfund zufrieden (3). In den dreißiger Jahren zahlte man in der Owerri-Region 6 Pfund 10 sh für ein Mädchen ohne Schulausbildung. Zur gleichen Zeit verlangte ein Vater in Ebu-Owerri für seine Tochter, die die Schule besucht hatte, schätzungsweise 20 Pfund. Zugleich konnte der Bewerber aufgefordert werden, sich an den Kosten der Ausbildung zu beteiligen. Die Höhe der geforderten Entschädigung konnte noch steigen, wenn das Mädchen über eine abgeschlossene Ausbildung verfügte (4). Informanten

(1) Thomas 1914 : 58
(2) Thomas 1913 : 63
(3) Forde, D. u. R. Scott 1946 :75, Anm. 2
(4) Leith-Ross 1965 : 206, 208

gaben 1937 für die Onitsha-Region die Beträge 7 bis 40 Pfund bzw. 15 bis 40 Pfund für ein Schulmädchen an (1). Noch 1956 versuchte die Regierung, in Ostnigeria die wachsenden Abgaben auf 30 Pfund zu begrenzen. Denn 1955 übergab man z.B. in der Stadt Owerri 100 Pfund für ein Mädchen, das weder lesen noch schreiben konnte, 200 Pfund für eins, das die Elementarschule abgeschlossen hatte und 300 Pfund für eine Frau, die ein Examen als Lehrerin, Krankenschwester oder Hebamme bestanden hatte (2). In Afikpo hatten die Dorfautoritäten in den zwanziger Jahren die Höhe auf 5 Pfund festsetzen wollen (3). Erst in den fünfziger Jahren hatte man den Standard der übrigen Provinzen eingeholt und verlangte zwischen 15 und 20 Pfund selbst dann, wenn die Auserwählte nur wenige Jahre die Schule besucht hatte (4).

Das Verfügungsrecht über die übergebene Summe liegt nicht allein beim Brautvater. Je nach der Höhe der Zahlung kommt es zur Aufteilung zwischen den Eltern. Der Anteil der Mutter fällt immer geringer aus als der des Vaters. In Awka erhielt nach Thomas die Mutter 1 oder 2 Pfund; der Vater 15 Pfund oder mehr, wenn die Summe nicht begrenzt war. In Nise wurden der Mutter 2 Pfund übergeben, während der Vater 8 Pfund erhielt, vorausgesetzt, daß man sich auf die Summe von 10 Pfund geeinigt hatte (5). In Neato erhielt die Mutter in den dreißiger Jahren von einem Gesamtbetrag von 20 Pfund 5 Pfund, während der Vater die restlichen 15 Pfund in Empfang nahm. Bei 10 Pfund erhielt die Mutter etwa 3 Pfund, während der Vater erfahrungsgemäß die restlichen 7 Pfund erhielt (6). Die Mutter erwirbt

---

(1) Leith-Ross 1943 : 34
(2) Ottenberg, Ph. 1959 : 220, Anm. 38
(3) Ottenberg, Ph. 1959 : 221
(4) Ottenberg, Ph. 1965 : 21
(5) Thomas 1913 : 63
(6) Leith-Ross 1965 : 102

in der Regel von dem Geld Yams, Schüsseln und Geräte, die die Tochter in den neuen Haushalt des Ehemannes mitnimmt (1).

Die Brautgabe mußte durch zusätzliche Arbeitsleistungen auf den Feldern des zukünftigen Schwiegervaters ergänzt werden. Diese konnten sich über mehrere Jahre hinziehen. Thomas nennt 15 Jahre und zusätzliche Geschenke an die Eltern der Braut (2). Dienstleistungen dieser Art sind heute noch üblich. Der Bräutigam kann sich aber nun der körperlichen Belastung entziehen, indem er seinem zukünftigen Schwiegervater Geld übergibt, damit dieser fremde Arbeitskräfte bezahlen kann (3). Der junge Mann kann somit seine Energien in eigener Sache nutzen. Im Fall einer Scheidung bekommt er diese Ausgaben nicht zurück, ebenso wie sein körperlicher Einsatz nicht vergütet wird.

Nur eine geringe Zahl der heiratswilligen Männer ist in der Lage, die genannten Summen sofort und vollständig bis zur Durchführung der Hochzeitszeremonien zu übergeben. An die Auszahlung sind soziale und rechtliche Verbindlichkeiten in bezug auf den Nachwuchs oder beim Scheitern einer Ehe geknüpft. Solange die Brautgabe nicht vollständig übergeben ist, ist die Stabilität der Ehe gefährdet. Die Frau kann bis zur vollständigen Übergabe der ausgehandelten Brautgaben in ihr Elternhaus zurückkehren (4). Mit der vollständigen Bezahlung ist rechtlich gesichert, daß der Ehemann Dienste seiner Frau erwarten kann und daß die Frau mit ihren Kindern eine dauerhafte Wohnung, Versorgung und Schutz durch den Ehemann erhält. Erst in diesem Fall gehören die Kinder zur Familie des Ehemannes (5).

---

(1) Meek 1937 : 267
(2) Thomas 1914 : 61
(3) Ottenberg, Ph. 1965 : 21
(4) Leith-Ross 1965 : 164
(5) Meek 1937 : 267; Ottenberg, Ph. 1965 : 21

b) Die polygyne Eheform

Die Polygynie gilt allgemein und ist in der Tradition verwurzelt. Sie besteht nicht nur durch die Initiative und Wohlhabenheit des Mannes, sondern auch aufgrund der Forderungen vieler Frauen fort. Vor allem die erste in den Haushalt aufgenommene Frau wünscht aus vielerlei Gründen eine polygyne Ehe. Prestigeüberlegungen spielen bei dieser Entscheidung eine nicht unbedeutende Rolle. Ihr Status wächst; denn sie wird zur "big mother" für die Mitfrauen. Zugleich ergeben sich durch die Mitarbeit der übrigen Frauen für sie Arbeitserleichterungen im Haushalt. Durch diese Entlastung kann sie sich prestigefördernden Unternehmungen widmen, nämlich einen erfolgreichen Handel aufziehen oder einen der für Frauen vorgesehenen Titel erwerben (1). Ein weiterer Grund, eine zusätzliche Frau in den Haushalt zu holen, kann darin liegen, daß die erste Frau keinen Sohn geboren hat oder kinderlos geblieben ist. Unter den traditionellen Bedingungen bedeutete Unfruchtbarkeit einen Scheidungsgrund. Eine wohlhabende Frau findet vor allem in den Städten einen Ausweg aus einer solchen Situation, indem sie auf eigene Kosten eine weitere Frau in den Haushalt aufnimmt, die ihrem Mann die Kinder schenken soll (2).

c) Variationen zur traditionellen Ehe

Die traditionelle Eheform der "woman marriage" unterscheidet sich von den genannten polygynen Ehen dadurch, daß ein Ehemann von dieser Gemeinschaft ausgeschlossen bleibt. Seine Rolle wird von einer Frau übernommen, die ihrerseits Frauen heiratet. Durch die Zahlung der Brautgaben erhält

(1) Uchendu 1965a : 86
(2) Leith-Ross 1965 : 270 f

sie alle Rechtsansprüche eines Ehemannes. Die geheirateten Frauen unterhalten Beziehungen zu Liebhabern, die von dem weiblichen Oberhaupt der Familie ausgesucht werden. Die in diesen Verbindungen gezeugten Kinder werden von der Frau adoptiert. Sie ist nicht nur für die übrigen Frauen ein "female husband", sondern zugleich für die Kinder die Bezugsperson eines "social father" (1). Diese Heiratsform wird von vielen Frauen aus wirtschaftlichen Gründen praktiziert oder von Frauen, die keine Kinder bekommen, denen alle Nachkommen gestorben sind oder die nur Mädchen geboren haben. Die "woman marriage" bedeutet für viele Frauen die Möglichkeit, ihren Status in der Gesellschaft aufzuwerten (2).

In der traditionellen Gesellschaft gibt es institutionalisierte Regelungen, die sexuelle Beziehungen außerhalb der Ehegemeinschaft oder auch vor einer Eheschließung gestatten. Für beide Tatbestände wird der Begriff "Konkubinat" verwendet (3). Im ersten Fall kennen die Ibo die sexuelle Beziehung zugleich zu dem Ehemann wie zu einem von der Öffentlichkeit gebilligten Liebhaber. Die gegenseitigen Verpflichtungen, die dabei zwischen Ehemann und Liebhaber bestehen, haben auch wirtschaftliche Folgen. Der Liebhaber hilft dem Ehemann auf den Feldern und bei anderen täglich zu verrichtenden Arbeiten. Außerdem zahlt er ihm eine Entschädigung, die heute zwischen 10 sh und 40 sh liegt. Mit dieser Zahlung soll zum Ausdruck gebracht werden, daß der Liebhaber die überlegene soziale Position des Ehemannes beachtet. Diese Regelung kommt vor allem den unverheirateten Männern, die ihre sexuellen Wünsche befriedigen wollen,

---

(1) Uchendu 1965a :86; vgl. Teil II : 272 f
(2) Uchendu 1965a : 50 f; Thomas 1914 : 83
(3) Basden 1966a : 102; Uchendu 1965b : 90

zugute (1). Nach Beobachtungen von Meek in der Owerri-Region scheinen vor allem alte Männer, die junge Frauen in ihren Haushalten haben, von dieser Möglichkeit Gebrauch zu machen (2). Die zweite legitime Regelung sexueller Beziehungen außerhalb der Ehe wird von Töchtern mit der Absicht praktiziert, Kinder zu gebären, damit die Lineage ihres Vaters einen Nachfolger erhält. Sie bleibt im Haus des Vaters und empfängt dort sowohl seine Gäste als auch ihre eigenen Freunde (3).

Alle weiteren außerehelichen Beziehungen werden als Prostitution angesehen, für die der Begriff "akwara" verwendet wird (4).

2. Neue Formen ehelichen Zusammenlebens

Der Entschluß zur Monogamie wird durch Konflikte belastet, die aus dem Widerspruch zweier Wertsysteme erwachsen, von denen das traditionelle, mit seiner Befürwortung der Polygynie, von dem überwiegenden Teil der Bevölkerung unterstützt wird. Denjenigen, die sich von dieser Regelung zu distanzieren versuchen,gelingt die Bewältigung ihrer Situation in der Einehe oft nur für kurze Zeit. Die Belastungen, die sich im Bereich der Arbeitsteilung für die Frauen ergeben, sind noch die geringsten. Befreit von der Konkurrenz durch weitere Frauen ist die Ehefrau in der monogamen Ehe in ihren Pflichten im Haushalt auf sich allein gestellt. Jede Hilfeleistung muß angeworben und entlohnt werden, was das Haushaltseinkommen belastet. Die finanzielle Entlastung des Mannes durch die Tatsache, daß er nur eine Brautgabe zur Verfügung stellen muß, wird dadurch aufgehoben, daß die Abgaben für

(1) Uchendu 1965b : 190, 193
(2) Uchendu 1965b : 191, zitiert nach Meek
(3) Uchendu 1965b : 189
(4) Uchendu 1965b : 189

Mädchen mit einer Schulausbildung weit über denen für die Mädchen liegen, die weder lesen noch schreiben können (1). Außerdem ist eine solche Heirat mit einem aufwendigen Fest nach europäischem Muster verbunden, um dem Prestige der Brautleute wie der Hochzeitsgesellschaft Genüge zu tun. Die Kosten erhöhen sich für den Ehemann weiterhin, wenn er sich entschließt, eine freie Bindung zu einer zweiten Frau zu beginnen oder ein ungebildetes Mädchen nach traditionellem Eherecht als weitere Frau in den Haushalt aufzunehmen. Zu diesen außerehelichen Beziehungen bzw. weiteren Eheschließungen kommt es, wenn es den Ehepartnern nicht gelingt, die monogame Ehe mit ihren Schwierigkeiten zu akzeptieren.

Stellt sich in einer monogamen Ehe heraus, daß die Frau unfruchtbar ist, kann sie die Initiative ergreifen und auf eigene Kosten ein Mädchen in den Haushalt holen. Wenn die Ehefrau nicht durch eigene finanzielle Mittel diese Lösung herbeiführen kann, wird die Familie des Ehemannes ihren Einfluß geltend machen, damit er nach traditionellem Recht eine weitere Frau ehelicht. Dem Wunsch nach Kindern, die den Fortbestand der Lineage sichern sollen, muß entsprochen werden. Eine weitere Belastung der monogamen Ehe erwächst aus der Forderung, daß die Eheleute während der Stillperiode, die bis zu drei Jahre dauern kann, keine geschlechtlichen Beziehungen aufnehmen dürfen. Angesichts dieser Konflikte entschließen sich viele Christen, den traditionellen Ehezeremonien den Vorzug zu geben. Die Ehescheidung ist nach diesen Regeln viel einfacher als nach einer kirchlichen Trauung und jede weitere Frau, die in den Haushalt einheiratet, hat eine rechtlich abgesicherte Stellung. Diese Eheleute verzichten dann darauf, für die Ehefrau das Prestige

(1) Leith-Ross 1965 : 126

in Anspruch zu nehmen, das durch die Anrede "Misisi" zum Ausdruck gebracht wird (1).

3. Das Eherecht

Die Frau ist in einer monogamen Ehe dem Mann rechtlich gleichgestellt. In Konfliktsituationen bedient sie sich der staatlichen Rechtsinstitutionen und verläßt sich nicht auf die Rechtsfindung durch die Ältesten der Lineage. Die Anrufung der staatlichen Rechtsinstitutionen ist aber kein eindeutiges Indiz dafür, daß die klagenden Frauen immer in einer monogamen Ehe leben. Die Leistungen der Gerichte stehen der Allgemeinheit zur Verfügung und werden auch so genutzt. Zur Lösung der vorgetragenen Konflikte bedienen sich die Gerichte jedoch weitgehend der Vorstellungen der traditionellen Gesellschaft.

Die Rechtsbestimmungen in der traditionellen Ehe stehen in engstem Zusammenhang mit der Übergabe der Brautgaben. Je weniger von der vereinbarten Summe übergeben wird, desto schwieriger können rechtliche Sanktionen durchgesetzt werden. Erst mit der vollständigen Übergabe kann der Mann über die Arbeitskraft der Frau verfügen und allein geschlechtliche Beziehungen beanspruchen. Die Nachkommen gehören erst dann seiner Verwandtschaftslinie an. Die Verwandtschaftszurechnung gilt auch in den Fällen, in denen verheiratete kinderlose Frauen die Kosten für die Brautgabe einer weiteren Frau aufgebracht haben, damit der Fortbestand der Lineage gesichert ist. Die Mutter gehört mit ihren Kindern zum Haushalt der kinderlosen Frau. Zusammen bilden sie "one branch of the husband's family" (2).

---

(1) Uchendu 1966a : 87; ders.: 1966b : 194; "Misisi" ist die Ibo-Umformung für Mrs.
(2) Obi 1966 : 91 f

Eine weitere Rechtsbestimmung, die mit den Brautgaben verknüpft ist, betrifft die Stellung der Frauen innerhalb der polygynen Familienform. Die besondere Position der erstgeheirateten Frau wird vom Ehemann und den übrigen Frauen akzeptiert. Ihr Status geht auf informelle Regelungen zurück, die dem traditionellen Recht entnommen, aber auch von Emotionen geprägt werden. Nach traditionellem Recht ist nur dann eine Frau die Seniorin, wenn für sie die Brautgabe in voller Höhe übergeben worden ist. In den Komplex von Emotionen gehören diejenigen Statusbestimmungen, die den Einfluß der Seniorin von ihrer Persönlichkeit, ihrer Würde und der Einstellung des Ehemannes zu ihrer Person abhängig machen. Da diese Faktoren großen Schwankungen unterworfen sein können, kann die tatsächliche Behandlung dieser Frau unterschiedlich ausfallen. Eine Seniorin verfügt über größeren Einfluß als die übrigen Frauen. Das gilt für die Verwaltung des Haushalts. Zugleich hat sie die Kontrolle über die anderen Frauen im "Compound" und ist berechtigt, in deren Streitigkeiten einzugreifen und sie zu lösen (1). Die Achtung ihrer Person reicht aber auch über den "Compound" hinaus. Sobald ein Ehemann einen neuen Titel erwirbt, nimmt sie Anteil an dieser Ehrung. Sie erhält als Ehrenzeichen eine Kordel, die sie für alle sichtbar um das Fußgelenk bindet. Eine Mißachtung dieser Regel würde zu Spannungen zwischen den Ehepartnern führen. Wenn der Mann auf Reisen ist, hat die Seniorin das Recht, in seinem Namen die notwendigen Opferhandlungen vorzunehmen.

Die Position der Seniorin wird nicht immer von der Frau eingenommen, die auch im Alltag die Favoritin des Ehemannes ist (2).

---

(1) Thomas 1914 : 63; Basden 1966b : 229
(2) Thomas 1914 : 63; Talbot 1932 : 196; Basden 1966b : 229; Green 1964 : 180

4. Scheidungen

Scheidungsverfahren können von dem Ehemann, der Ehefrau, aber auch von den Eltern der Frau eingeleitet werden. Immer steht die Höhe der zurückzuzahlenden oder zurückzuverlangenden Brautgaben zur Diskussion.

Wenn ein Mann entschlossen ist, seine Frau in ihr Elternhaus zurückzuschicken, informiert er seine Schwiegereltern. Schlägt ein Versöhnungsversuch durch die betroffenen Familien fehl, bleibt es der Familie der Frau vorbehalten zu entscheiden, wann sie die Brautgaben dem Mann zurückzahlen will. Ist bei der Frau kein Verschulden für das Scheitern der Ehe festzustellen, können die Eltern mit der Rückerstattung warten, bis ein neuer Bewerber vorspricht und eine Wiederverheiratung der Tochter stattgefunden hat. Geht das Scheitern der Ehe auf Fehler der Frau zurück, kann der Ehemann in einigen Gebieten des Ibolandes die vollständige Summe zurückverlangen, in anderen Regionen muß er auch dann auf eine Vergütung so lange warten, bis die Frau wieder verheiratet werden konnte.

Wenn die Scheidung von der Frau verlangt wird, richtet sich die Rückzahlung ebenfalls danach, wer die Schuld am Scheitern der Ehe trägt. Verläßt die Frau ihren Ehemann trotz seines korrekten Verhaltens, sind ihre Eltern zur vollen Rückvergütung verpflichtet. Ist dagegen dem Ehemann ein Fehlverhalten nachzuweisen, können sich die Eltern mit der Rückzahlung so lange Zeit lassen, bis ihre Tochter eine neue Eheverbindung eingegangen ist.

In einigen Gemeinden ist die Rückzahlung so geregelt, daß die doppelte Höhe der Brautgabe zurückgezahlt werden muß, wenn die Frau den Ehemann ohne ersichtlichen Grund verläßt. Ebenso gilt die Regelung,

daß sich die zurückzuzahlende Brautgabe reduziert, wenn die Frau Kinder geboren hat, die in der Familie des Ehemannes bleiben. Nur die Kleinkinder können weiterhin von der geschiedenen Mutter versorgt werden. Sie müssen aber mit etwa sieben Jahren in das Haus des geschiedenen Ehemannes zurückgebracht werden (1).

Es kommt aber auch vor, daß von seiten der Eltern der Frau der Wunsch vorgetragen wird, die Ehegemeinschaft der Tochter mit dem augenblicklichen Ehemann zu beenden. Oftmals gibt die Aussicht auf einen wohlhabenderen Schwiegersohn dazu den Anstoß. Folgt die Frau den Wünschen ihrer Eltern, hat der Ehemann Anspruch auf unverzügliche Vergütung der vollständigen Brautgabe (2).

Es sind eine Reihe von Fakten bekannt, die zur Scheidung führen. Nach traditionellem Recht wird dem Ehemann zugebilligt, bei Vergehen seiner Frau körperliche Züchtigung, Geldstrafen und Verwarnungen anzuwenden. Eheliche Untreue wird mit Schlägen bestraft, während Trägheit in der Hauswirtschaft nur Verwarnungen nach sich zieht. Nach Thomas kam es um die Jahrhundertwende auch zum Entzug von Fleisch und Palmwein durch den Mann und der finanziellen Mittel, die nach einem Titelerwerb in den Haushalt zurückflossen. Der Mann konnte seinen Anteil den Frauen zugute kommen lassen außer der einen, die er strafen wollte. Wenn er eine Frau tötete, genügte nach Thomas die Übermittlung einer Geldbuße an die Eltern (3).

Der Mann darf bei seinen Strafen die Verhältnismäßigkeit zum Vergehen nicht überschreiten. Die Schwächen und Verfehlungen der Frauen wie

---

(1) Meek 1937 : 281 f
(2) Obi 1966 : 364 f
(3) Thomas 1913 : 19

schlechter Charakter, Faulheit, Unfruchtbarkeit und Ehebruch sind in der Regel die Gründe für ein Scheidungsbegehren durch den Ehemann. Die Frauen verlassen den Mann, wenn er ihnen gegenüber grausam ist, sie wiederholt verläßt, impotent ist, die Versorgungspflichten gegenüber der Familie vernachlässigt oder die Brautabgabe nicht vollständig bezahlt. Wenn ein Mann z.B. einen Diebstahl begeht, ist das für die Ehefrauen ein Scheidungsgrund. Eine unheilbare Krankheit ist Anlaß für den gesunden Partner, eine Scheidung einzuleiten (1).

Mit einer Scheidung ist ein erneuter Standortwechsel für die Frau und eine Veränderung des Status verbunden. Der Extremfall ist, daß sie als unverheiratete Frau in eines der städtischen Zentren geht und ihren Lebensunterhalt dort selbständig verdient. Andere kehren in den Wohnbereich ihrer Eltern zurück.

Bei Scheidungsverfahren stellt sich die Frage nach dem Eigentum, das einer Frau nach Verlassen des Ehemannes möglicherweise verbleibt. Von dieser Frage sind mehrere Personen betroffen. Generell ist eine Frau davon ausgeschlossen, als alleiniger Eigentumsträger von Land aufzutreten. Sie kann Land durch eigene Mittel erwerben, als Geschenk erhalten oder pachten. Aber es bleibt nur so lange ihr Besitz, wie sie im Haushalt des Mannes verbleibt. Sobald sie den Ehemann oder seinen Nachfolger verläßt, wird sein Anrecht auf ihren Besitz wirksam (2). Im Scheidungsfall hat eine Frau zudem ihre Versorgungsansprüche verloren. Yams - Knollen, die ihr von ihren Eltern bei der Hochzeit oder anläßlich der Geburt eines Kindes übergeben wurden, können von ihr nicht mehr zurückgefordert werden. Sie werden von der ehemaligen Familie mit der

---

(1) Meek 1937 : 279 f; Green 1964 : 164; Obi 1966 : 222, 366 f
(2) Jones 1949 : 35 f

Begründung einbehalten, daß die zurückbleibenden Kinder einen Anspruch auf die Früchte haben ebenso wie der Ehemann, der bei der Kultivierung geholfen hat. In früheren Zeiten - eine genauere Angabe fehlt - konnte die geschiedene Frau nicht nur diesen Yams mitnehmen, sondern auch Tiere, die ihr der Ehemann als Dank für die Versorgung seiner eigenen Kleinviehbestände überlassen hatte. Auch dieses Eigentum muß sie heute zurücklassen (1).

Eine geschiedene Frau muß nicht nur auf materielle Güter verzichten, sondern auch auf Prestigezeichen, die im Zusammenhang mit Titelerwerbungen stehen. Es ist ihr untersagt, weiterhin den Namen des Ehemannes und den Ehrennamen zu verwenden, den er als Titelträger erworben hat.

Frauen, die nach staatlichem Recht geheiratet haben und von ihren Ehemännern verlassen werden, können nicht immer auf Unterstützung der Familien hoffen, die das traditionelle Recht vorsieht. Auch der nach staatlichem Recht garantierte Anspruch auf das Eigentum des Mannes ist ihr nicht sicher. Nur selten kann sie sich gegen die Ansprüche seiner Familie durchsetzen. Hilfe in diesen Auseinandersetzungen erbittet sie auch nicht von ihrer eigenen Familie. In der Regel wohnt diese im Hinterland, und eine Frau, die an das urbane Leben gewöhnt ist, müßte in diesem Fall zu ihren Angehörigen zurückkehren. Zu den Schwierigkeiten, Erbansprüche gegen traditionelle Vorstellungen durchzusetzen, treten finanzielle Belastungen, wenn die Frauen weiterhin ihre Kinder zur Schule schicken wollen (2). Trotz dieser möglichen Schwierigkeiten ist eine wachsende Tendenz zum Scheidungsbegehren seit den dreißiger Jahren unter den Frauen zu beobach-

---

(1) Meek 1937 : 281

ten (1).

V. ERBRECHT

Eigentumsrechtliche Bestimmungen sind für Ibo-Frauen mit ihrem Status verbunden. Vollwertiges Mitglied der Gesellschaft ist sie dann, wenn sie verheiratet ist und Kinder geboren hat. Als verheiratete Frau hat sie Eigentum, das unter ihren Nachkommen nach bestimmten Regeln verteilt wird. Abänderungen dieser Regel werden durch Eheschließungen vor staatlichen Behörden abgesichert. Sie sind auch dann möglich, wenn die Frau als Haushaltsvorstand in einer "Woman marriage" Eigentum aus eigener finanzieller Kraft erworben hat.

Die Nachfolgeordnung von Eigentum nach traditionellem Recht betrifft materielle Gegenstände und Personen, speziell Witwen.

Eine Witwe kann nicht gezwungen werden, den Mann zu heiraten, der Nachfolgeansprüche geltend machen kann. Der Bruder des Verstorbenen nimmt in der Regel die erste Stelle in der Nachfolge ein. Die Frau, die sich entschließt, nach Ablauf der Trauerzeit (2) nicht wieder zu heiraten, kann in der Familie des verstorbenen Mannes bleiben, auch wenn ihr Standort rechtlich nicht abgesichert ist. In der Praxis wird eine Witwe selten aus ihrem Haus ausgewiesen. Auch die weitere Bearbeitung von Familienland, das sie schon mit ihrem Mann kultiviert hatte, wird ihr nicht verweigert. Die entscheidendste Veränderung besteht für eine Witwe darin, daß sie Land weder veräußern, noch vererben oder verpachten kann. Einer Witwe, die es vorzieht, als unverheiratete Frau im Haus ihres verstorbenen Mannes zu leben, ist es nicht

(1) Leith-Ross 1965 : 103
(2) Leith-Ross 1965 : 101

untersagt, sexuelle Beziehungen zu verschiedenen Männern zu unterhalten. Wenn sie noch Kinder gebären kann, gehören diese zur Familie des rechtmäßigen Nachfolgers des verstorbenen Mannes (1). Auch eine Witwe, die unfruchtbar ist, wird entweder von dem nachfolgeberechtigten Mann in dessen Familie aufgenommen oder sie bleibt und arbeitet weiterhin in ihrem alten Compoundbereich, aus dem sie auch nicht vertrieben wird (2). Diese Situation entspricht dem Gewohnheitsrecht. Bei einer Infragestellung ihrer Position kann sie diese Rechte durch einen "Native Court" oder nach traditionellem Muster durch die Ältesten der Verwandtschaftsgruppe bestätigen lassen (3).

Nach traditionellem Recht haben bei der Verteilung vererbbarer Güter die Männer die Priorität (4).

Fragen zum Eigentum, die Leith-Ross als verwirrend und letztlich nicht für eindeutig klärbar hält (5), lassen sich wohl nicht widerspruchsfrei darstellen. Die Aussage, daß unbewegliches Eigentum nicht von Frauen geerbt werden darf, kann nur bedingt als gesichert angesehen werden (6). Frauen erben in ihren Geburtsorten Nutzungsrechte an Land (7). Obi versucht die Problematik durch die Unterscheidungskriterien: direkte und abgeleitete Rechte zu verdeutlichen.

Direkte Rechte und Ansprüche bestehen unabhängig davon, ob eine Frau verheiratet ist oder sich in der Obhut der Eltern befindet. Abgeleitete Rechte sind an den Status, den die Frau durch eine

---

(1) Meek 1937 : 284, 321
(2) Leith-Ross 1965 : 93
(3) Meek 1937 : 125 f
(4) Obi 1966 : 98
(5) Leith-Ross 1965 : 102
(6) Uchendu 1965b : 193
(7) Uchendu 1965b : 187

Eheschließung erhält oder durch die Abhängigkeit von einem Vormund, gebunden (1).

Theoretisch und praktisch sind nach Obi direkte Rechtsinteressen an Land wirksam, wenn die Frau dieses mit ihren eigenen Geldmitteln vor einer Eheschließung erworben hat. Sie kann über dieses Land und andere auf gleiche Weise erworbene Gegenstände frei verfügen. Wenn sie heiratet, wird sie das Land entweder verkaufen oder es einem ihrer Verwandten auf Pacht überlassen (2). Auf diese Weise sichert sie sich weiterhin ihre Interessen als Landbesitzerin. Dieses Eigentum, das vor der Ehe erworben wurde, gelangt in keinem Fall in den Besitz des Ehemannes. Es wird von ihren Söhnen geerbt. In der Regel sind es ältere Frauen mit erwachsenen Kindern oder jüngere kinderlose Frauen, die sich direkte Rechte an Land sichern (3).

Die abgeleiteten Rechte sehen vor, daß ein Mädchen, unter Aufsicht eines Vormunds stehend, in ihrem Heimatort ausreichendes Ackerland zur Nutzung erhält (4). Bei einer verheirateten Frau übernimmt der Ehemann diese Verpflichtung. Als erste Frau des Haushalts verfügt sie, wo diese Sitte besteht, über das Recht, zuerst ein ihr angemessenes Stück Ackerland zu wählen. Ihr Rechtsanspruch auf dieses Land geht mit der Ernte zu Ende und erneuert sich wieder, wenn die Abgrenzung für das nachfolgende zur Anbauung freigegebene Land festgesetzt ist. Die Rechte, die sich aus ihrem Status als Witwe ableiten, richten sich danach, ob sie Söhne hat oder nicht. Wenn ihre Söhne leben, kann die Witwe das Land weiterbearbeiten, das sie zusammen mit ihrem Mann bepflanzt hatte. Außerdem wird ihr ein Teil des Gemeinde-

---

(1) Obi 1962 : 6
(2) Obi 1962 : 7
(3) Obi 1962 : 8
(4) Obi 1962 : 8

landes zur Verfügung gestellt. Wenn sie mehr als einen Sohn hat, erhält sie noch zusätzlich ein zusammenhängendes Stück, solange die Kinder von ihr unterhalten werden müssen. Sobald die Söhne erwachsen sind, bekommt jeder Sohn eine eigene Anbaufläche. Entweder wird ihr dann von den Kindern Ackerland übergeben oder sie beschränkt ihren Anbau auf das Gemeindeland, um ihren Lebensunterhalt zu sichern. Eine Witwe, die kinderlos geblieben ist, hat zwar kein Recht mehr auf das gemeinsam mit ihrem Mann bearbeitete Land, aber sie behält in der Regel das Nutzungsrecht, das sie jedoch durch Unverträglichkeit verwirken kann (1).

Das traditionelle Ibo-Recht, nach dem Frauen in der Regel keinen Landbesitz erben können, wird durch die Rechtsbestimmungen aufgehoben, die bei einer Heirat vor staatlichen oder kirchlichen Institutionen heute wirksam werden. Danach kann eine Frau Landbesitzerin werden, wenn sie das Land mit eigenen finanziellen Mitteln erwirbt oder wenn es ihr durch ein Testament zugeschrieben wird (2).

Zu den Gegenständen, die nach traditioneller Rechtsauffassung Eigentum der Frau sind, gehören ihre Haushaltsgeräte, Ziegen, Hühner und Nahrungsmittel (3).

Die Klärung der Eigentumsfrage bezüglich ihres im Markthandel erwirtschafteten Profits ist nicht ganz eindeutig. Es wurde schon darauf hingewiesen, daß der Profit aus dem Verkauf von Palmöl, den die Frauen erzielen, den Männern gehört (4). Außerdem liegen Aussagen von Thomas vor, nach denen bei einigen Gruppen die Ansicht vertreten wird, daß der auf dem Markt erwirtschaftete

(1) Obi 1962 : 9
(2) Obi 1966 : 338
(3) Meek 1937 : 98, 202, 323
(4) vgl. S. 183

Profit dem Ehemann gehört oder aber, daß er wenigstens eingeschränkt über ihn verfügen kann. Die extremste Haltung nehmen die Idumuje Uno ein, die dem Ehemann Eigentumsansprüche auf Gegenstände, die die Frau mit in den Haushalt gebracht hat, und auf ihr erwirtschaftetes Geld zugestehen. Zur Begründung heißt es, daß der Mann durch die Ableistung eines Brautdienstes bei seinen Schwiegereltern dieses Anrecht erworben habe. Üblicher ist die Regelung bei den Onitsha, Ubwo und Obompa, wo die Ehemänner sich Geld von ihren Frauen leihen. Es muß aber zurückgezahlt werden (1).

Der Ehemann ist erbberechtigt, wenn die verstorbene Frau keine Kinder hat. Nur die ausschließlich von Frauen benutzten Gegenstände werden von ihm nicht beansprucht, sondern ihren Schwestern übergeben. Sein Anspruch wird damit begründet, daß ein Ausgleich für die einmal geleistete Brautabgabe vorgenommen wird (2). Die Möglichkeit ist nicht auszuschließen, daß der Ehemann auch dann Eigentum der verstorbenen Frau beansprucht, wenn Kinder vorhanden sind. In diesem Fall wird argumentiert, daß die Frau beim Einzug in das Haus des Ehemannes kein Eigentum mitgeführt und in den Haushalt eingebracht habe (3).

Erbansprüche können nicht nur vom Ehemann erhoben werden, sondern auch von seinem ihm nachfolgenden Erben. Allerdings wird das Stück Land nicht betroffen, das die Frau vor ihrer Eheschliessung im Haus ihrer Eltern in Besitz genommen hatte (4).

In der Regel sind die Kinder die Erben des Eigentums der Mutter. Bei der Aufteilung scheint

---

(1) Thomas 1914 : 139 f
(2) Meek 1937 : 323 f
(3) Meek 1937 : 324
(4) Obi 1966 : 338

vielerorts so in Asaba, Okpanam oder Acala das Prinzip der Primogenitur berücksichtigt zu werden. In den genannten Orten erbt zuerst der älteste Sohn. In Okpanam und Ibariam wird bei der Verteilung der Gegenstände, die ausschließlich von Frauen benutzt werden, zuerst die älteste Tochter bedacht. Eine ausgeglichene Verteilung unter den Söhnen ist zum Beispiel in Adaji üblich, während der älteste unter ihnen in Nibo einen bevorzugten Teil erhält. In Enugu ist der jüngste Sohn der Erbe der Bäume und die jüngste Tochter die Erbin der Töpfe und Haushaltsgegenstände (1). Obi legt die Regelungen für die Töchter so aus, daß die älteste Tochter die Haushaltsartikel und Kleidung erhält und ihre jüngste Schwester den Rest der Erbschaft. Das Geld der verstorbenen Mutter bekommen immer die Söhne oder der älteste Sohn, der damit die Verpflichtung übernimmt, die Beisetzung und die Totengedenkfeier durchzuführen. Ist eine Frau unverheiratet, erben ihre Brüder das Land, während ihre Schwestern die beweglichen Gegenstände übernehmen (2).

Nicht nur unter modernen Bestimmungen ist es einer Frau möglich, die Verteilung ihres Eigentums nach ihrem Willen festzulegen. Auch unter traditionellen Verhältnissen war ihr das erlaubt, wenn auch in begrenztem Umfang. Beispielsweise ist aus Asaba bekannt, daß eine Frau in Anwesenheit der Erben Geschenke an Personen übergab, die auf anderem Wege nicht hätten bedacht werden können. Die Anzahl der Geschenke war begrenzt und betraf auch nur Gegenstände wie Kochtöpfe, Perlen und Kleidung (3).

---

(1) Thomas 1913 : 86, 93 ff; ders.: 1914 : 127, 130, 140 ff
(2) Obi 1966 : 338
(3) Thomas 1914 : 140 f

VI. STELLUNG IM ÖFFENTLICHEN BEREICH

Ibo-Frauen treten im öffentlichen Leben als Einzelpersonen, als Mitglieder von Gruppen und als Vertreterinnen ihres Geschlechts auf. Meek ist der Meinung, daß die öffentlichen Aktivitäten der Ibo-Frauen nicht den Ibo-Sitten und-Gebräuchen entstammen, sondern von den Igala übernommen wurde (1).

Als Einzelpersönlichkeiten treten Ibo-Frauen als Titelträgerinnen in Erscheinung. Sie lassen sich in Positionen wählen, an die neben Prestige auch Verwaltungsaufgaben geknüpft sind. Omu Okwei ist ein eindrucksvolles Beispiel: Sie vertrat sowohl die Legislative als auch die Exekutive in der Funktion des "chairman and spokesman of the Council of Mothers" (2). In Ogurte wurde der Eze-Titel ausnahmsweise von einer Frau eingenommen. Ihre Öffentlichkeitsarbeit bestand darin, Streitfälle zwischen Frauen zu schlichten, Meinungsverschiedenheiten zwischen Eheleuten zu bereinigen, entlaufene Frauen zurückzuholen und Ehemänner zur Rede zu stellen, wenn sie ihre Frauen schlecht behandelten. Die "Eze" war außerdem Mitglied des "Native Court". Ihre gesellschaftliche Position war die einer unverheirateten Frau, die, wenn sie vor der Amtseinführung verheiratet war, ihren Mann verlassen mußte (3). An den Titel Ogbu-Efi, der nur von Frauen erworben werden kann, sind die gleichen Aufgaben geknüpft.

Diese Aufgaben können auch von einer Gruppe von älteren Frauen ausgeübt werden, die alle Trägerinnen des Ogbu-Efi-Titels sind und sich "Umada" nennen. Sie schlichten nicht nur die üblichen Streitfälle, die zwischen Frauen vorfallen,

---

(1) Meek 1937 : 158
(2) Ekejiuba 1966 : 219; vgl. S. 416 f ;sie starb 1943
(3) Meek 1937 : 158 f

sondern auch Konflikte, die mit Hilfe der männlichen Autorität nicht zu lösen wären. Sie sorgen für den Marktfrieden und die Aufrechterhaltung traditioneller Bräuche. So strafen sie eine Witwe, die ihren Körper salbt, bevor die Trauerzeit abgelaufen ist. Eine Mutter, die schwanger wird, bevor sie ihr letztgeborenes Kind entwöhnt hat, kann von dieser Gruppe von Frauen Sanktionen erwarten. Wenn die "Umada" ihre jährlichen Riten auf dem Marktplatz durchführen, belegen sie alle Händler unter Androhung einer Strafe mit einer festgesetzten Abgabe (1).

Nicht alle Ibo-Gruppen verfügen über Institutionen, die Titel zu vergeben haben. In neuerer Zeit bleiben viele dieser traditionellen Positionen zudem unbesetzt (2). Die Position der Omu von Ossomari besteht zwar weiter; seit dem Tod von Madam Okwei im Jahre 1943 gibt es aber keine Nachfolgerin in diesem Amt (3). Den Gemeinden, die über diese Institutionen nicht verfügen oder sie ungenutzt lassen, stehen zur Verwaltung öffentlicher Angelegenheiten auch andere Mechanismen zur Verfügung wie Ältesten eines Dorfes, Altersklassen oder Titel vergebende Gesellschaften usw.

Die Führung der Frauen der Matrilinie wird zum Beispiel in Afikpo der Ältesten unter ihnen übertragen. Institutionalisierte Formen der Verwaltung existieren nicht oder wurden von den Männern erfolgreich unterbunden(4).Die Stellung der ältesten Frau hat informellen Charakter. Ihre Funktionen sind auf die einer Ratgeberin begrenzt. Sie gibt Hilfestellungen für Frauen, die mit ihren Männern oder den übrigen Frauen ihres Haushalts in Streitigkeiten verwickelt sind. Ihr Einfluß auf eheliche Angelegenheiten kann so weit gehen, daß sie mit dazu beiträgt, daß eine Frau ihren Mann heimlich verläßt und zu einem anderen Mann geht. Weiterhin

(1) Meek 1937 : 169
(2) Green 1964 : 58
(3) Ekejiuba 1966 : 220
(4) vgl. S. 219

helfen die Ältesten den Frauen, Riten und Totengedenkfeiern durchzuführen oder einen Titel zu erwerben (1). Den Frauen, die in der Patrilinie des Mannes leben, ist es nicht gelungen, sich wie die Männer zu formalen Gruppierungen zusammenzuschließen. Die Seniorin, die nicht selten von anderen alten Frauen unterstützt wird, vertritt die Interessen derjenigen Frauen, die unter der Kontrolle der Patrilinie des Mannes in deren "Compound" leben. Ihre Aufgabe wird dadurch erschwert, daß sich in den Wohngemeinschaften Frauen unterschiedlicher Herkunft und verwandtschaftlicher Zugehörigkeit zusammenfinden und daß ihre Zusammensetzung instabil ist. Außerdem muß sich eine Seniorin auf Probleme beschränken, die Frauen unmittelbar angehen. Sie konzentriert sich auf Dispute, die sich aus dem täglichen Zusammenleben ergeben. Die juristische Kontrolle liegt in den Händen der Männer (2).

Außerdem kennen mehrere Ibo-Gruppen komplexe Frauen-Organisationen, die in ihrem Einfluß auf das öffentliche Leben denen der Männer ebenbürtig sind. Diese Organisationen können nach zwei sozialen Prinzipien ausgerichtet sein. Entweder richten sie sich nach "kinship units of women's husbands following pattern of patrilocal residence" (3) oder nach ihrer Zugehörigkeit zu einer "community" (4). Organisationen nach dem Prinzip der "community" werden dann einberufen, wenn sich die Frauen durch gesetzliche Maßnahmen, die von den Männern beschlossen wurden, in ihren Interessen bedroht fühlen (5).

Die Versuche, so bei Meek, diese Zusammenkünfte in Anlehnung an die straff organisierten

---

(1) Ottenberg, S. 1968a : 125
(2) Ottenberg, S. 1968a : 74 f, 125
(3) Harris 1940 : 142
(4) Harris 1940 : 143
(5) Harris 1940 : 142 f

"age-grades" der Männer zu messen und sie ebenfalls nur dieser Institution des sozialen Systems gleichzusetzen, werden den tatsächlichen Verhaltnissen nicht gerecht (1). Die informellen Aktionen würden durch eine solche Betrachtungsweise nicht gebührend berücksichtigt.

Die Versammlungen, zu denen Leith-Ross Informationen bekam, wurden von verheirateten Frauen mittleren Alters abgehalten, unter Beteiligung sehr alter Frauen, deren Erfahrungen als wertvolle Diskussionsbeiträge nicht ausgeschlagen wurden. Um eine ständig wechselnde Zusammensetzung der Versammlungen zu vermeiden, blieben schwangere Frauen und diejenigen mit Säuglingen ausgeschlossen. In sehr großen Dorfgruppen, wo die Gefahr bestand, daß die Zusammenkünfte durch zu viele Teilnehmerinnen inaktiv würden, wählten alle Frauen eines jeden "Compound" eine Vertreterin, die allein an den Treffen teilnahm und ihre Interessen vertrat. Aus der Reihe der versammelten Frauen wurde eine Sprecherin gewählt, die die Diskussion leitete. Als Wahlkriterium galt die Klugheit einer Frau und nicht hohes Alter oder Wohlhabenheit. Jede Versammlung war weitgehend autonom. Die Kontaktaufnahme zu anderen Versammlungen in benachbarten Siedlungen beschränkte sich auf den Austausch von Informationen auf informellem Wege. In der Regel beschäftigten sich die Frauen mit lokalen Angelegenheiten (2).

Die Aufgaben, denen die Zusammenkünfte der Frauen dienten, sind heute weitgehend von staatlichen Institutionen übernommen worden. Die Propaganda gegen die traditionellen Einrichtungen hat zudem dazu beigetragen, ihre Anziehungskraft

---

(1) Meek 1937 : 200
(2) Leith-Ross 1965 : 106 ff

zu mindern (1). In den städtischen Zentren besteht bei den Gruppierungen der Frauen die Tendenz, die wirtschaftlichen Interessen in den Vordergrund zu stellen, da die staatlichen Institutionen die öffentlichen Verwaltungsaufgaben und die Rechtsprechung übernommen haben. Auch religiöse Probleme, die von den Frauenversammlungen im Hinterland noch gelöst werden, liegen in den städtischen Zentren heute in der Obhut der Kirchen (2).

In Ausnahmesituationen sind die Frauen durchaus in der Lage, ihre Versammlungen als Zentren zur Organisation von Kampfmaßnahmen zu aktivieren. Sie bilden dann die Knotenpunkte in einem Informationsnetz, das über die sonst übliche informelle Kommunikation hinausreicht. Das bekannteste Beispiel mit Auswirkungen auch auf andere ethnische Gruppen (3) sind die Aufstände der Ibo-Frauen von 1929, die allgemein als "Aba Riots" bekannt wurden. Die Solidarisierung der Frauen ging darauf zurück, daß sie sich gegen eine mißverstandene Verwaltungsanordnung zur Wehr setzten, die die Steuern der Männer neu festsetzen sollte. Als zur neuerlichen Zählung der männlichen Bevölkerung Verwaltungsgehilfen in die Siedlungen kamen und neben der namentlichen Aufführung der Männer, deren Frauen , Kinder, Schafe und Ziegen mitzählten, genügte das Gerücht, daß die Frauen in die Steuerverpflichtungen miteinbezogen werden sollten (4). Darin sahen die Ibo-Frauen eine ernste Gefährdung ihrer Position in der Gesellschaft. Nach ihrer Auffassung dienten die der Öffentlichkeit ohnehin in so hohem Maße als "the trees which bear fruit" (5), daß sie nicht zusätzlich besteuert zu werden brauchten.

---

(1) vgl. S. 261
(2) Leith-Ross 1965 : 350
(3) z.B. Yoruba-Frauen, vgl. S. 170
(4) Onwuteaka 1965 : 274
(5) Harris 1940 : 143

In einer Analyse versucht Onwuteaka nachzuweisen, daß die Steuerfrage nur eine der Ursachen war, die zu den "Aba Riots" führte. Die wirtschaftliche und politische Situation hatte so viel Unwillen verursacht, daß die Frage einer Besteuerung zum Auslösungsmoment wurde. Bei der Rekonstruktion der Ereignisse weisen Perham und Onwuteaka auf eine allgemeine Verärgerung und feindselige Einstellung der Bevölkerung gegenüber den "Native Courts" und den sogenannten "warrant chiefs" hin (1). Diese Häuptlinge, die von der Kolonialregierung eingesetzt worden waren, entsprachen mit ihren Machtbefugnissen nicht den traditionellen Verhältnissen von gemeinschaftlich praktizierter Verwaltung.

Die wirtschaftliche Situation hatte sich zudem für die Exportwaren der Frauen und Männer sehr verschlechtert. Die Preise für die Palmprodukte waren durch die Depressionen auf dem Weltmarkt so gefallen, daß für 50 lb Palmkerne, die im Dezember 1928 in Aba 5 sh 9 d kosteten, im Dezember 1929 nur noch 4 sh 6 d gezahlt wurden. Die Preisdifferenzen für Palmöl, das Produkt der Männer, lagen entsprechend hoch. Im Dezember 1928 bekamen sie in Aba noch 7 sh für 4 Gallonen, in Umuahia zur gleichen Zeit 6 sh 10 d für die gleiche Menge. Ein Jahr später, im Dezember 1929, war der Preis in Aba auf 5 sh 10 d pro 4 Gallonen gefallen und in Umuahia auf 5 sh 8 d. In gegenläufiger Tendenz stiegen die Preise für Importgüter: für Zigaretten von 1 sh 6 d auf 2 sh im Jahre 1928 für 100 Stück. Die Verteuerung lag bei 15 % für die billigste Sorte. Noch höher waren die Aufschläge bei den Konsumgütern Tabak und Alkohol, die wie Zigaretten einen festen Platz im Haushaltsbudget der Verbraucher einnahmen (2).

---

(1) Perham 1937 : 206-220; Onwuteaka 1965 : 276
(2) Onwuteaka 1965 : 277

Mit ähnlichen heftigen Protesten, ohne daß es wie bei den "Aba Riots" zu Toten und Verletzten kam, machten Ibibio-Frauen im Jahre 1951/52 die Verwaltung der Ibibio-Region wirkungslos. Ein Vergleich mit dieser Ethnie ist naheliegend, weil das soziale und wirtschaftliche System nach Jones so viele gemeinsame Merkmale mit dem der Ibo zeigt (1). Ursache der Unruhe war die Einführung von Ölmühlen, die die wirtschaftliche Unabhängigkeit der Ibibio-Frauen gefährdeten. Nach traditionellem Prinzip der Arbeitsteilung war der Mann für das Öl zuständig, während die Frauen Anspruch auf die Palmkerne hatten. Durch den Verkauf dieses Produktes finanzierten sie die Sonderausgaben des Haushalts, das Schulgeld oder ihren eigenen Handel. Unter den neuen Bedingungen wurden die Früchte sofort im ganzen Zustand zu den Mühlen geschafft, ohne die Kerne an die Frauen zurückzuführen. Dieses Verfahren begünstigte das allgemeine Haushaltsbudget und speziell das Einkommen der Männer, nicht aber das der Frauen. Durch die Technisierung der Produktion wurde die Regelung der Arbeitsteilung hinfällig, die Organisation der Familie gefährdet und die wirtschaftliche wie soziale Position der Frau bedroht. Die Proteste richteten sich also eher gegen den Abbau ihrer traditionellen Rollen als gegen die Technisierung (2).

Das Beispiel der Ibo- und Ibibio-Frauen läßt keine Rückschlüsse auf eine konservative Einstellung der Frauen zu. Wenn mit den technischen Neuerungen andere Arbeitsmöglichkeiten eingerichtet worden wären, die die wirtschaftlichen Härten für die Frauen hätten vermeiden helfen, wäre möglicherweise diese destruktive Reaktion ausgeblieben.

---

(1) Jones 1963 : 16
(2) Okigbo 1956 : 127 f

VII. STELLUNG IM RELIGIÖSEN BEREICH

Die "meetings" der Ibo-Frauen dienen nicht ausschließlich sozialen, politischen und wirtschaftlichen Zwecken, sondern sie erfüllen auch religiöse Aufgaben.

Sie können aber auch von einer einzelnen Person wahrgenommen werden, wie ebenfalls am Beispiel der Omu Okwei nachzuweisen ist. Ihre religiöse Aufgabe bestand darin, das Fest "ilo mmo" zu beaufsichtigen, das zu dem Zweck veranstaltet wurde, die "rituals for the rededication of the King with the climax of New Yam festival" durchzuführen (1). Da Cocoyams ein Nahrungsmittel ist, das überwiegend von Frauen kultiviert wird, liegt die Betreuung des Cocoyam-Geistes "Ngoku Ede" in Mboo nur in der Hand von Frauen. Repräsentatin ist eine "Priesterin", die sowohl das Pflanzen der Früchte als auch die Ernte einleitet, indem sie zuvor Zeremonien an den Kultstätten vollzieht. Die Opfergegenstände werden durch Abgaben der Frauen finanziert, die Cocoyams und Geld zur Verfügung stellen. Von diesen Spenden werden eine Ziege und ein Huhn gekauft, die vor dem Kultsymbol getötet und, nachdem man davon geopfert hat, dort verzehrt werden (2).

Diese religiösen Handlungen sind nicht die einzigen, denen eine wirtschaftsfördernde Funktion zugeschrieben werden kann. Ein direkter Bezug zur Sicherung des Marktfriedens und Handels läßt sich für Märkte nachweisen, auf denen religiöse Stätten und Schreine anzutreffen sind. In Afikpo nannten die alten Frauen den Schrein "oma ahia" ihr Eigentum. Er garantierte ihnen den erfolgreichen Verkauf ihrer Waren. Männern war es verboten, diesem Bezirk zu nahe zu kommen. Bei einem Verstoß

(1) Ekejiuba 1966 : 219
(2) Meek 1937 : 35

konnten die Frauen einen geringen Geldbetrag als Entschädigung verlangen. Im Zuge der Reorganisation des Afikpo-Marktes in den fünfziger Jahren gab es wegen dieses religiösen Platzes Schwierigkeiten. Er sollte wie der übrige Markt verlegt und der Fleischmarkt an dieser Stelle eingerichtet werden. Ein Teil der alten Frauen weigerte sich, den Anordnungen der Verwaltung zu folgen aus Furcht, daß von diesem Schrein dann keine Hilfe mehr zu erwarten sei (1).

Die Frauen, die sich zum Christentum bekennen, leben in einer dauernden Konfliktsituation. Die Frauenorganisationen üben durch ihre sozialen und wirtschaftlichen Zielsetzungen auch auf sie ihre Anziehungskraft aus. Ihnen wird die Teilnahme an den traditionellen Organisationen aber von den kirchlichen Institutionen untersagt, weil dort Festlichkeiten mit Opferhandlungen und rituellen Gesängen und Tänzen durchgeführt werden (2).

Die Konfrontation von traditionellen religiösen und christlichen Praktiken schlug 1925 in Atta, in der Owerri-Region, in einen Aufruhr um. Er aktivierte restaurative Kräfte, die nicht mehr religiösen Ursprungs waren. Aufgrund einer geheimnisvollen Botschaft von Chuku (3) wanderten Frauen in Gruppen durch das Land mit folgenden Forderungen: um die Geburtenzahlen wieder zu steigern, sollten die Leute zu den alten Sitten und Gebräuchen zurückkehren. Zu diesem Zweck verlangte man, die Prostitution einzudämmen und unter Kontrolle zu bringen. Der Gesundheitspflege sei mehr Aufmerksamkeit entgegenzubringen. Im Laufe der Zeit

(1) Ottenberg, S. u. Ph. 1965 : 140
(2) Leith-Ross 1965 : 110
(3) Ein Begriff, der ohne Erläuterung von Meek mit "Gott" wiedergegeben wird.

wurde der Katalog der Forderungen erweitert: man sollte die britische Währung nicht mehr benutzen und die Marktpreise fixieren. In Umuahia rissen ältere Frauen den jungen Mädchen die Kleider entzwei; denn unverheiratete Frauen trugen nach traditioneller Sitte keine Kleider. In Awka lauteten die Parolen, daß nur Frauen Cassava anpflanzen dürften. Auseinandersetzungen dürften zukünftig nur allein von der Dorforganisation behandelt werden und nicht mehr vor dem "Native Court". Weiterhin wollte man die Höhe der Brautgaben festgesetzt wissen und den Frauen sollte es erlaubt sein, Geschlechtsbeziehungen außer zu dem Ehemann auch zu anderen Männern zu unterhalten. Schließlich müßten alle Europäer das Land verlassen und die "Native-Courts" abgeschafft werden (1).

---

(1) Meek 1937 : 201 f

Sokoto
Katsina
Argungu
Gwandu
Anka
Gusau
Kano
Malumfashi
Funtua
Zaria
KADUNA
Bida
NIGER
Ilorin
Ogbomosho
Oyo
Iseyin
Ede
Oshogbo
Ikeshe
Ado Ekiti
Ife
Ibadan
Abeokuta
Ondo
Ijebu Ode
Badagri
LAGOS
BENUE
Tiv
NIGER
Enugu
Onitsha
Awka
Asaba
Afikpo
Ogoja
Aguta
Umuahia
Owerri
Aba
Calabar
Port Harcourt
Bonny

ZWEITER TEIL: G H A N A

ALLGEMEINER ÜBERBLICK ZUR ÖKOLOGIE GHANAS

Geographische Merkmale

Die Unterschiede der Vegetation in den einzelnen Landschaften Ghanas haben weitreichende Konsequenzen für die wirtschaftlichen Aktivitäten in den einzelnen Zonen.

1) Für die Waldzone, die sich hinauf bis in das nordwestliche Aschantigebiet erstreckt - Regenwald ist nur im südwestlichen Ghana vorhanden -, ist reichlicher Niederschlag charakteristisch sowie guter Boden, so daß eine intensive Landwirtschaft betrieben werden kann. Die traditionellen Muster landwirtschaftlicher Organisation haben in diesem Gebiet zum Teil weitreichende Veränderungen erfahren. Neben dem Anbau traditioneller Früchte ist Kakao als cash crop von besonderer Bedeutung, weil man nach den Ernten über mehr Geld verfügt. In dieser Zeit steigt der Absatz auf den Märkten (1).

2) Die Savanne, die sich vom Norden Ghanas bis hinunter in das nördliche Aschantigebiet erstreckt und somit den größten Teil dieser Region prägt, hat nur geringe Niederschlagsmengen zu verzeichnen. Hier hat sich nur in den südlichen und nordöstlichen Regionen der Ackerbau in komplizierteren Formen entwickelt, ergänzt durch die Viehzucht. In der Savanne finden wir eine Wirtschaftsform, die noch am ehesten als Subsistenzwirtschaft bezeichnet werden kann und die in der traditionellen Ausformung noch weitgehend unverändert ist. Sie bleibt von dem Markt, der sich dem Absatz von cash crops zur Verfügung stellt, noch wenig berührt.

---

(1) vgl. S.334

Man hat diese Wirtschaftsweise unterschiedlich charakterisiert. Hier soll unter Subsistenzwirtschaft eine nicht geschlossene Eigenwirtschaft verstanden werden, mit wirtschaftlichen und sozialen Beziehungen zu anderen Einheiten auf lokaler Ebene. Der wirtschaftliche Austausch mit gleichwertigen Subsistenzwirtschaften bleibt aber periphär. Zugleich hat die Subsistenzwirtschaft ein eigenes Verhältnis zu entwickelteren Formen, die überregional für die Wirtschaft des Landes von Bedeutung sind. "In all subsistence economies there is a network of labour, land and product transactions - a local and contained economic system, which integrates community life" (1).

3) Städte und stadtähnliche Ansiedlungen, die in Wechselbeziehung zu ihrem Umland stehen und die traditionelle Struktur dieses Umlands dadurch verändern, sind in ihrer Mehrzahl an der Küste und in ihrem unmittelbaren Hinterland zu finden. Sie liegen aber auch an Verkehrswegen, die zum Teil auf die voreuropäische Zeit zurückgehen wie beispielsweise Kumasi. Diese Ansiedlungen nehmen an Zahl und Größe zum Norden hin immer weiter ab, treten aber zur nördlichen Landesgrenze hin wieder verstärkt in Erscheinung.

Die Küstenstädte können als 'neue Städte' bezeichnet werden, deren Gründung und Wachsen auf externe Kräfte, d.h. auf europäische Einflüsse, zurückgehen. Charakteristisch für sie ist die Ethno-Heterogenität ihrer Bevölkerung, wobei die Kultur der ethnischen Gruppe, in deren Gebiet sich die Stadt entwickelt hat, nur selten den Lebensstil der Stadt prägt. Lohneinkommen und Arbeitsmarkt bestimmen das Leben eines großen Teils der Bevölkerung.

---

(1) Dalton 1964 : 379

Dagegen werden die alten Städte von den Kulturen getragen, in deren Gebiet sie sich befinden und deren kulturelle Eigenheiten sie weitgehend erhalten haben (1). Diese Städte waren durch weitreichende Handelsrouten verbunden und ermöglichten einen intensiven Handelsaustausch von Salz, Mossi-Tuch und Vieh in südlicher und Kola in nördlicher Richtung in Friedenszeiten. Gerade diese Handelsrouten machten sich die Europäer bei ihrem Vordringen ins Landesinnere zunutze in ihrem Bemühen, das Land zu befrieden und ihren Handel auszuweiten. An vielen traditionellen Handelswegen wurden die ersten festen Straßen und Eisenbahnlinien entlanggeführt; auf ihnen gelangte die englische Währung ins Hinterland. Bis 1890 war der Gebrauch europäischen Geldes im wirtschaftlichen Handelsverkehr weitgehend nebensächlich. Der Umlauf des britischen Silber-Sterlings, der in den Jahren 1886-1890 bei 325 426 Pfund lag, erhöhte sich jedoch auf 874 850 Pfund im Jahre 1911 (2). Allerdings scheint das europäische Geld in den nördlichen Gebieten Ghanas bis in die dreißiger Jahre die Vorstellung der einheimischen Bevölkerung, was unter Reichtum zu verstehen sei, nicht beeinflußt zu haben. Charakteristika eines reichen Mannes waren zu jener Zeit und möglicherweise auch heute noch: viele Frauen, ein großer Viehbestand und Nahrung und Kleidung im Überfluß (3). Auf den größeren Märkten und Lokalmärkten ist die Geldwährung als übliches Zahlungsmittel eingeführt. Dennoch hat sie traditionelle Tauschmittel, insbesondere die Kaurischnecke noch nicht verdrängen können, wie Hill z.B. für den Wechiau-Markt nordwestlich von Wa für 1965 belegt (4).

---

(1) Zwernemann 1967 : 223
(2) McPhee 1926 : 234
(3) Fortes 1936 : 24-55
(4) Hill 1970 : 139

Betrachtet man das Warenangebot gerade auf den weitabliegenden Märkten - europäische Kleider, Sturmlaternen, Streichhölzer -, so kann man sagen, daß es traditionelle Gebiete im Sinne totaler Isolierung nicht mehr gibt. Diese Waren wecken neue Bedürfnisse, die nicht ohne Wirkung auf das soziale System bleiben. Der steigende Bedarf an Geld, um diese Gegenstände erwerben zu können, findet seinen Niederschlag in wachsender Mobilität in südlicher Richtung vor allem unter der männlichen Bevölkerung. Durch Saisonarbeit in den Kakaoanbaugebieten versucht man in den Besitz von Bargeld zu gelangen (1).

Die Abschaffung der Sklaverei hat wohl mit dazu beigetragen, daß der Bedarf anfremden Arbeitskräften groß bleibt. Nicht nur der Wunsch nach Konsumgütern westlicher Herkunft motiviert das Bestreben, in den Besitz der staatlich anerkannten Währung zu gelangen. Der entscheidende Grund, daß Bargeld regelmäßig beschafft werden muß, liegt im Steuersystem. Steuern sind regelmäßig zu entrichten und stellen für die männlichen Haushaltsvorstände eine ständige Belastung dar. Die wirtschaftlichen Härten sind in den Gebieten mit größeren Schwierigkeiten zu bewältigen, in die die Europäer relativ spät eindrangen. Das gilt vor allem für den nördlichen Teil Ghanas, die Savannenregion. Die Küstenbewohner, die seit der Ankunft der Portugiesen mit westlichem Gedankengut in Kontakt kamen, haben sich über die Jahrhunderte besser anpassen können. Das Aufblühen der Städte an der Küste und im unmittelbaren Hinterland wird dafür als Beweis angeführt.

Kulturelle Merkmale der Savannenregion

Die unterschiedlichen geographischen und historischen Gegebenheiten haben bewirkt, daß es im allgemeinen Markthandel zu unterschiedlichen Formen von Marktbeziehungen und Markttypen gekommen ist.

(1) vgl.S. 303

Bohannan und Dalton (1) haben beispielsweise einen unter vielen Versuchen unternommen, diese unterschiedlichen Ausprägungen der Marktsituationen anhand von zwei Begriffen zu erfassen. Es handelt sich um die Begriffe von: "peripheral markets" und "market societies", die Teile einer "primitive economy" sind. Will man eine Beziehung zur Situation in Ghana herstellen, so entsprechen die Märkte im Hinterland wohl den Vorstellungen, die mit dem Begriff der "peripheral markets" verbunden sind.

Charakteristisch ist für den Käufer in den "peripheral markets", daß er nur in kleinen Mengen Dinge des täglichen Bedarfs kauft, beispielsweise importierte Güter, ansonsten aber durch Eigenversorgung den Hauptanteil seines Lebensunterhaltes erwirbt. Die Wirtschaft der Regionen, in denen diese Märkte liegen, ist nicht vom Marktumsatz abhängig, und der erzielte Preis auf dem Marktplatz hat keine Rückwirkung auf die Produktion. Diese Art der Märkte ist nicht von primärer Bedeutung als Einkommensquelle. Sie sind für die Gesamtwirtschaft von geringer Wichtigkeit.

Für die lokale Wirtschaft sind diese Märkte, die auch als lokale Märkte oder Buschmärkte bezeichnet werden, besonders für Frauen von Bedeutung. Für sie, deren Hauptbeschäftigung auf dem landwirtschaftlichen Sektor liegt, bildet der Handel mit oft nur geringen Überschüssen eine willkommene Ergänzung ihrer wirtschaftlichen Möglichkeiten und damit zugleich die Teilnahme am Fortschritt aus eigener Kraft und einen gewissen Grad wirtschaftlicher Unabhängigkeit.

Zudem ist der lokale Markt in seiner sozialen Bedeutung nicht zu unterschätzen. Er ist gleichzeitig Informations- und Kommunikationszentrum,

---

(1) Bohannan u. Dalton 1965 : 7 ff

Heiratsmarkt, Ort allgemeinen Vergnügens und Treffpunkt der Männer zum Biertrinken. Regional verschieden, spielt der Markt in Geburts-, Heirats - und Totenritualen eine Rolle und ist unter Umständen Ort der Gerichtsbarkeit und politischen Versammlung (1).

Bohannan und Dalton sprechen weiterhin vom Typus der "market societies", denen in Ghana am ehesten die wirtschaftlichen Gegebenheiten in den Küstenstädten entsprechen. Hier wird der Umsatz "at a money price" durch Angebot und Nachfrage reguliert. Käufer und Verkäufer sind auf die Versorgung durch den Markt angewiesen, weil den zugewanderten ethnischen Gruppen, die die heterogene Struktur der Küstenstädte ausmachen, die traditionelle Produktionsgrundlage für den Lebensunterhalt - nämlich das Land - fehlt. Es ist für die Zuwanderer schwierig, Ackerland von den kulturell und sozial von ihnen verschiedenen, traditionell ansässigen Gruppen auch nur zu pachten, ganz abgesehen davon, daß das Land in der Stadtnähe allgemein knapp ist. Schließlich beeinflußt der Marktpreis für Fertigwaren entscheidend die Produktionsrate, durch die wiederum die Zuteilung der Ressourcen, zu denen auch die Arbeitskräfte gehören, in verschiedenen Produktionszweigen bestimmt wird (2).

Die sozialen Phänomene, wie Kommunikation, Geburts- und Heiratsrituale u.a.m., die in den periphären Märkten charakteristisch sind, werden in den Küstenstädten von "Associations" übernommen.

---

(1) Fröhlich 1940 : 299; Christensen 1961 : 129; Cardinall 1920 : 96; McCall 1965 : 696; Huber 1963 : 59 ; McCall 1965 : 290

(2) Dalton 1964 : 378; Bohannan u. Dalton 1965 : 7 ff

Bevor auf die wirtschaftlichen Aktivitäten der Frauen auf diesen verschiedenen Märkten eingegangen wird, soll ihre Rolle in der Landwirtschaft dargestellt werden. Dabei wird sich zeigen, daß in diesem Wirtschaftszweig die Möglichkeiten ruhen, die, wenn sie ausgeschöpft werden, ihr eigene händlerische Tätigkeiten erst erlauben. Wie weit die Frau diese Möglichkeiten, über den Eigenbedarf hinaus zu produzieren und damit Güter für den Verkauf auf dem Markt verfügbar zu haben, wahrnimmt, hängt weitgehend von der Rolle ab, die ihr im sozialen System jeweils zugewiesen wird. Beispielsweise können Alter und die Stellung der Frau im polygynen Haushalt einen Rollenwechsel bedingen und damit die zugewiesene Stellung im sozialen System verändern.

Welche der Tätigkeiten dominiert, ob die der Produzentin im Bereich der Landwirtschaft oder die der unterschiedlich stark engagierten Händlerin auf den Märkten, läßt sich mit Hilfe der vorliegenden Literatur letztlich nicht klären. Denn es fehlen sowohl für den landwirtschaftlichen als auch für den marktorientierten Bereich detaillierte Beschreibungen, die den gruppenspezifischen Unterschieden und den durch den fortschreitenden sozialen Wandel bedingten Veränderungen gerecht werden.

Die schlichte Feststellung, daß der Schwerpunkt der wirtschaftlichen Tätigkeiten der Frau auf dem Gebiet der Landwirtschaft liegt, wird kaum von einem Autor versäumt. Darstellungen über die Art und Form der Durchführung ihrer Arbeiten dagegen sind selten und dann oft nur bruchstückhaft zu finden.

Will man für den nördlichen Teil Ghanas, die Savannenregion, den Versuch unternehmen, den tatsächlichen Anteil der Frauen an den landwirtschaftlichen Aktivitäten darzustellen, so bewirken die übermittelten Daten ein Gefühl der Verlegenheit. Auch Fortes kann dem nicht abhelfen. Die

Grundkonzeption seiner umfangreichen Ethnographie über die Tallensi ist, die dynamischen Faktoren ihrer sozialen Struktur aufzuzeigen. Dabei werden die wirtschaftlichen Faktoren zwar nicht ausgeklammert, wohl aber als neutral verstanden: "... neutral, so to speak, in relation to the social structure, the primary constititive factors of which are genealogical, local, and ritual relations" (1). Dies Vorgehen ist keineswegs spezifisch für diesen Autor. Tatsächlich bleiben auch noch so detaillierte Aufzeichnungen über soziale Strukturen und ihre unterschiedlichen Verflechtungen auf den verschiedenen sozialen Ebenen unvollständig, wenn sie deren wirtschaftliche Implikationen nur unzureichend berücksichtigen.

Eine genaue Darstellung wirtschaftlicher Tätigkeiten der Frauen im landwirtschaftlichen Bereich als Mitglied der Wirtschaftseinheit eines "Compound" wäre ohne Hinzuziehung eines Aufsatzes des Ehepaars Fortes: "Food in the Domestic Economy of the Tallensi", nicht möglich. Damit ist der Vorwurf, die Wirtschaftsanalyse umgangen zu haben, abgeschwächt, er bleibt aber für das Hauptwerk bestehen.

Warum trotz der aufgezeigten Schwächen auf die Daten von Fortes zurückgegriffen wird, um durch sie die landwirtschaftlichen Aktivitäten der Frauen in der Savannenregion darzustellen, hat mehrere Gründe. Einmal sind die Daten anderer Ethnographen für den

---

(1) Fortes 1967a : X

Norden Ghanas nicht umfangreicher; zum zweiten hat Fortes zu einer Zeit im Siedlungsgebiet der Tallensi gearbeitet,als die Tale-Gesellschaft noch eine Konstanz aufwies, die in historischer Tiefe fünf bis sechs Generationen und eventuell mehr nachgewiesen werden konnte. Diese Daten erlaubten Rückschlüsse auf Verhältnisse der vorkolonialen Zeit (1).

Ein weiterer Grund liegt in der Ähnlichkeit der kulturellen und sozialen Strukturen zu anderen Gruppen in der Savannenregion Ghanas, die sich sicher auch daraus ergeben, daß sie immer schon im Austausch miteinander standen.

Die soziale Struktur und ihre Variationen

Eine einheitliche Siedlungsweise kann man für die Savannenregion nicht feststellen. Es gibt sowohl verstreute Familiengehöfte oder "Compounds" als auch kompakte Dörfer. Allen ethnischen Gruppen ist die Sozialorganisation nach patrilinearem "pattern" gemeinsam, d.h. patrilokale Residenz, patrilineare Deszendenz und patrilineare Erbfolge; zugleich bestehen Beziehungen zur Matrilinie, die für das Individuum von erheblicher Tragweite sind, beispielsweise für die Beschaffung der Brautgaben. Ein Haushalt besteht aus einer patrilinearen Großfamilie mit unterschiedlicher Personenzahl. Er kann sich aus verheirateten Brüdern, aus Vater und verheirateten Söhnen oder aus kollateralen patrilinearen Verwandten zusammensetzen. Die Polygynie ist überall erlaubt und wird auch von den Frauen angestrebt aus Gründen der Arbeitserleichterung auf den Feldern und in der Wohngemeinschaft. Dabei genießt die erste Frau eine bevorzugte Stellung, die unter

(1) Fortes 1967a : X

anderem dadurch zum Ausdruck kommt, daß sie die Organisation vornehmlich des Haushalts übernimmt. Sie ist nicht notwendigerweise die älteste Frau, aber immer ist für sie die vollständige Brautgabe gezahlt worden. Die Formen der materiellen Vergütung der Brautfamilie lassen sich unterscheiden nach: 1. "agricultural bride-service", der gewöhnlich zwischen den ersten Absprachen und der Heirat aufgenommen wird und auch nach der Heirat seine Fortsetzung erfährt; 2. "Brautpreis", der festgesetzt ist und aus Vieh, Kauri oder beidem besteht; 3. "special placation gifts", die die Lineage des Bräutigams übergibt, nachdem die Frau in den "Compound" des Mannes übergesiedelt ist. Erst mit der Übergabe dieser Versöhnungsgaben setzen die reziproken Verpflichtungen zwischen Mann und Frau in vollem Umfang ein (1). Verheiratete Frauen haben oftmals Liebhaber, die dem Ehemann bekannt sind. Dieser Liebhaber übermittelt ihm Geschenke, um sich seines Wohlwollens zu vergewissern. Für die Ehefrau ist er als Arbeitskraft, die auf ihren Feldern eingesetzt werden kann, verfügbar und entbindet zugleich den Ehemann von seinen Pflichten, auf den Feldern der Frau zu arbeiten (2). Über die Verfügbarkeit von Produktionsmitteln in der Hand der Frauen wird im Einzelfall zu sprechen sein. Als einheimisches Handwerk, das von den Frauen ausgeübt wird, nimmt die Töpferei und das Bierbrauen einen bedeutenden Platz ein, da die Frauen durch diese Fertigkeiten in die Lage versetzt sind, sich ein regelmäßiges Einkommen durch den Verkauf dieser Waren auf den in dieser Region regelmäßig abgehaltenen Märkten

(1) Murdock 1959 : 82 f
(2) Tait 1953 : 46; Rattray 1932 : 416, 502, 529, bei den Dagaba, Isala, Awuna.

zu sichern (1).

DIE TALLENSI UND IHRE NACHBARN

I. DAS SOZIALE SYSTEM

Die Tallensi sind, wie die ihnen benachbarten ethnischen Gruppen beiderseits der künstlich gezogenen Landesgrenze im Norden Ghanas, seßhafte Bauern. Ihre soziale und wirtschaftliche Einheit ist der "Compound", in dem mehrere Familien der gleichen Lineage gemeinsam wohnen können (2). Jede Familie für sich gilt wiederum als selbständige Wirtschaftseinheit innerhalb dieses Komplexes; denn sie allein ist für die Versorgung ihrer Mitglieder verantwortlich. Nur in Notzeiten, am Ende der Trockenperiode, die etwa ein halbes Jahr von Oktober bis März anhält, findet eventuell ein Austausch von Nahrungsmitteln zwischen den Familien innerhalb eines "Compound" statt.

Als soziologische Daten sind bei den Tallensi die patrilokale Residenz, die patrilineare Verwandtschaftszurechnung, exogame Heiratsregeln und als Idealform die polygyne Ehe von Bedeutung. Die Auswirkungen dieser Regelungen stellen sich für die Frau so dar: Mit der Heirat wechselt sie in den "Compound" ihres Ehemannes, um von nun an ihren ständigen Wohnsitz dort zu haben. Sie lebt von ihrer Verwandtschaft wohl getrennt, was nicht bedeuten muß, daß sie keinen Kontakt mehr mit ihr haben wird. Sie behält weiterhin Verbindung zu ihren Eltern und Verwandten, empfängt

---

(1) Tait 1961 : 29, 84 f; Fortes, M. u. S.L. 1936 : 260; Cardinall 1920 : 95; Manoukian 1952 : 23;
Schon Bosman erkannte bei der Beschreibung der Bewohner von Fida:"They brew or rather boil beer and dress victuals, which they carry to market to sell together with their husbands merchandise. So that both men and women here are employed in getting of money and each zealously strives to outdo the other." Bosman 1967 : 342, 1.Aufl. 1705

(2) vgl. S. 271

deren Besuch und sucht hin und wieder auch die Herkunftssiedlung auf (1). In die Lineage des Ehemannes wird sie nie als gleichberechtigtes Mitglied integriert. Sie ist für die Lineage des Mannes eine Person minderen Rechts. Mit der vollständigen Erstellung der Heiratsabgaben gehören die Kinder zur Verwandtschaft des Ehemannes. Sie trägt also nicht zur Perpetuierung ihrer eigenen Lineage bei, sondern zu der einer fremden Gruppe (2). Fortes leitet die Dominanz der Männer in den Institutionen des Rechts und Rituals aus diesen sozialen Gegebenheiten ab: Aus der Unmündigkeit der Frauen in der Lineage des Mannes, aus der lokalen Distanz zu ihrer eigenen Lineage und der damit verbundenen Schwierigkeit, entsprechend ihrem Status an den Zusammenkünften der eigenen Lineage teilzunehmen und schließlich der Zugehörigkeit der Kinder zur Patrilinie des Ehemannes (3).

Mit der Heirat ergibt sich für das Mädchen eine Statusänderung, von der Tochter der elterlichen Lineage zur Frau und Mutter, die sich in einer fremden Ansiedlung vollzieht, in der sie die meiste Zeit ihres Lebens nun verbringen wird. Sie verliert den Status, den sie in ihrer Herkunftsfamilie einnimmt, nicht, bleibt aber Zeit ihres Lebens in der Familie des Ehemannes eine Fremde.

1. Reziproke Verpflichtungen in der Hauswirtschaft

Die Aufgabenverteilung zwischen Mann und Frau in der Compoundwirtschaft erfolgt nach dem Prinzip der Reziprozität. Das bedeutet im Fall der Tallensi, daß der Mann ein Recht auf die Arbeitskraft seiner Frau hat. Sie muß die 'unerläßlichen Arbeiten, die an das Haus gebunden sind, verrichten: so die Zubereitung der Nahrung, die Reinigung des Hauses, die Versorgung der Kinder und Anlegung eines Wasservorrats. Weiterhin muß sie dem Mann beim Säen und Ernten der Früchte seiner Felder helfen'. Der Ehemann seinerseits ist verpflichtet, der Frau ein Haus bereitzustellen, sie mit Lebensmitteln zu versorgen und sich um eine Heilbehandlung zu kümmern, wenn sie erkrankt ist. Er übernimmt die schwere Arbeit

(1) Fortes 1967b : 88 ff
(2) Fortes 1967a : 32
(3) Fortes 1967b : 4

auf den Feldern, wie Rodung und Aufbrechen der Ackerkrume und die Versorgung des Viehbestandes (1).

Ein Recht ist für die Frauen von besonderer Bedeutung: der Anspruch auf einen eigenen Wohnbereich innerhalb des "Compound", den ihr Mann stätestens nach der Geburt ihres ersten Kindes zu errichten hat, wenn er nicht Gefahr laufen will, daß seine Frau zu ihrer Familie zurückkehrt (2).

Auf diese ihre Wohneinheit konzentriert sich ihr wirtschaftliches Handeln. Hier bestimmt sie allein, jenseits der Kontrolle durch den Mann, den zeitlichen Ablauf ihrer täglichen Arbeiten: die Reinigung des Hauses, Versorgung der Kinder, Zubereitung des Essens und die oft mühsame Suche und Heranschaffung von Feuerholz sowie die Bereitstellung eines ausreichenden Wasservorrats, was oft mit kilometerlangen Fußmärschen verbunden ist. Obwohl die Frauen durch diese häuslichen Arbeiten voll ausgelastet sind, haben sie dem Mann bei der Feldarbeit zu helfen.

2. Beziehungen von Mann und Frau in der Landwirtschaft

Nach Fortes sind 95% der männlichen Erwachsenen in der Landwirtschaft tätig. Er charakterisiert die Landwirtschaft der Tallensi als standortgebundene Subsistenzwirtschaft, der das Konkurrenzprinzip fremd ist, die nur eine geringe Reichtumsdifferenzierung aufweist und als autark anzusehen ist (3). Die Erträge sind das direkte Ergebnis von körperlichen Einsatz und fachlicher Geschicklichkeit.

Der Idealtypus der Subsistenzwirtschaft ist bei den Tallensi nur annähernd verwirklicht. Es wird in der Wirtschaft im wesentlichen für den Eigenbedarf produziert, was nicht ausschließt, daß bestimmte Güter auch auf den Märkten der Tallensi angeboten und nachgefragt werden. Sowohl Nahrungsmittel wie Yams als auch andere Waren wie Stoffe werden in nicht unbedeutenden Mengen eingeführt.

---

(1) Fortes 1967b : 101 f
(2) Fortes 1967b : 58
(3) Fortes 1967a : 240

Die Tallensi praktizieren in der Landwirtschaft die Arbeitsteilung nach Geschlechtern. Der Mann ist auf die Hilfe der Frau beim Säen und Ernten angewiesen. Während Fortes nur erwähnt, daß die Männer und Knaben (1) zur Erntezeit das Korn schneiden,das dann von den Frauen und Mädchen zu den Speichern in den Wohnsiedlungen getragen wird, gibt Dittmer am Beispiel der Aussaat bei einer anderen ethnischen Gruppe ein differenzierteres Bild zur Arbeitsteilung in der Feldbestellung: "Auch ohne mystische Beziehung der weiblichen Fruchtbarkeit zu der des Feldes sind die Saatarbeiten der Frauen eine wirtschaftliche Notwendigkeit: Das Saatgut muß nach den ersten Regenfällen auf großen Flächen möglichst schnell in die Erde gebracht werden. Bei der oben angeführten Pflanzmethode mit Handgeräten sind zum Saatlochstoßen allein schon alle Männer nötig. Diesen vermögen die Frauen meist nicht schnell genug zu folgen, so daß bei der Aussaat möglichst mehr Frauen als Männer arbeiten sollten. Genügend Frauen für die Feldarbeit zu haben, ist daher ein ernstes Anliegen der Männer und nicht der letzte Grund für die - auch von den Frauen gewünschte Polygynie" (2).

Die gleiche wirtschaftliche Motivation der Polygynie wurde von Fortes, Rattray und anderen beobachtet.

So berichtet Rattray über die Nankanse-Frau, daß sie nur wenig säen kann, ohne müde zu werden. Aus diesem Grund fordert sie den Mann auf, eine weitere Frau in den Haushalt zu holen. Nicht selten besorgt sie diese Aufgabe selbst, indem sie zu ihren Verwandten geht, um möglicherweise eine Schwester im Sinne einer "clan sister" (3) zu suchen (4). Es ist in diesem Zusammenhang nicht ungewöhnlich, daß die Frau die Tochter des Bruders oder der Schwester in das Haus

---

(1) Fortes, M. u. S.L. 1936 : 241
(2) Dittmer 1958 : 436, Grussi oder Gurunssi
(3) Fortes 1967b : 126
(4) Rattray 1932 : 282

holt, damit sie gegebenenfalls ihren Ehemann oder dessen Bruder heiratet. Aus solchen Verbindungen gehen "matri-segments of a lineage" hervor. Aber noch ein weiterer Aspekt, der für das Zusammenleben von großer Wichtigkeit ist, sollte nicht übergangen werden, nämlich, daß die Kooperation miteinander verwandter Frauen harmonischer verläuft als das Zusammenleben von nicht verwandten Frauen in einem polygynen Haushalt (1).

Jeder Vorsteher einer sich selbst versorgenden wirtschaftlichen Einheit innerhalb des "Compound" hat die alleinige Kontrolle über die ihm eigenen Vorratsspeicher. Niemand darf sie ohne seine Erlaubnis benutzen. Diese Regel gilt auch für seine Frau mit der Ausnahme für den Fall, daß der Mann nicht zu erreichen ist, und sie Getreide zum Kochen benötigt (2). Der Mann bestimmt die Einteilung der Erträge nach Konsumbedürfnissen und Rücklagen für die kommende Aussaat. Jede Frau bekommt von ihm den gleichen Anteil an Getreide ausgehändigt, unabhängig von ihrem Status und der Zahl ihrer Familienmitglieder (3).

Es gehört einiges Geschick dazu, unter diesen Umständen jederzeit für eine ausreichende Ernährung zu sorgen. Besonders problematisch wird die Situation dann, wenn zum Ende der Trockenzeit die Speicher allmählich leer werden. Dann werden wildwachsende Früchte unentbehrlich. Die Früchte des Shibutterbaumes (Butyrospermum parkii) schützen viele Familien während dieser Zeit vor dem ärgsten Hunger, gleichfalls das Mark der dawa-dawa Schoten (Paria filicordea) und die Früchte des Affenbrotbaumes (Adansonia digitata), dessen Blätter zudem zur Herstellung von Suppen gebraucht werden. Auf die gleiche Weise werden die Blätter der einheimischen Ulme (Celtis integrifolia) verwendet, sowie einige Gräser und Pilze (4).

(1) Fortes 1967b : 126
(2) Fortes 1967b : 57
(3) Fortes, M.u.S.L. 1936 : 264
(4) Fortes, M.u.S.L. 1936 : 247

Da die Frau verpflichtet ist, auf dem Nahrungssektor den Haushalt mit Gemüse und Shibutter zu versorgen (1), legt sie sich einen Gemüsegarten in unmittelbarer Nähe des "Compound" an. Das Land zu dieser Anlage muß immer vom Ehemann zur Verfügung gestellt werden, spätestens zu dem Zeitpunkt, zu dem die Frau über ihren eigenen Wohnbereich verfügt. Der Garten der ältesten Frau im Range einer Seniorin in einer polygynen Ehe ist um ein Geringeres größer als die Gärten der anderen Frauen. Einige haben die Größe von ca. 90Metern zum Quadrat oder weniger. Hier sät sie Nangena (Gynandropsis pentaplylla), Ocra (Hibiscus cannabinus) sowie Cow-peas (Vigna sinensis) und Neri (Cucunis melo). Außer Gemüsen und Kräutern kann die Frau zudem Erdnüsse und geringe Mengen an Getreide auf diesem Stück anpflanzen. Der Boden wird nach dem Prinzip der Reziprozität von dem Mann gehackt, da die künftigen Erträge für den gemeinsamen Konsum bestimmt sind (2).

3. Fragen des Eigentums

Zugleich werden diese Gartenprodukte als das ausschließliche Eigentum der Frau angesehen, weil sie es durch individuelle Arbeit erwirtschaftet hat. Diese Früchte werden nicht in den gemeinsamen Familienspeicher eingebracht, sondern sie bleiben unter ihrer persönlichen Kontrolle. Es ist ihr Recht, sie auf dem Markt zu veräußern. In der Praxis wird sie davon nur in dem Falle Gebrauch machen, wenn die Ernährung der Familie gesichert ist (3).

Eine zweite Möglichkeit Eigentum zu erwerben, über das die Frau das alleinige Verfügungsrecht

(1) Fortes 1967b : 102
(2) Fortes, M. u.S.L. 1936 : 245
(3) Fortes 1967b : 102, 129

besitzt, ergibt sich durch die Anlegung von Erdnußfeldern. Auch wenn den Frauen die Bedeutung des Anbaus dieses cash crop für die gesamtwirtschaftlichen Verflechtungen nicht bewußt sein mag - ein Hinweis fehlt -, so ist er doch für diese Analyse von großer Wichtigkeit. Der Produzentin steht ein dauernder Absatzmarkt zur Verfügung, der zudem mit der Außenwirtschaft des Landes direkt verknüpft ist. Die bleibende Nachfrage garantiert ihr zugleich nicht nur eine regelmäßige Abnahme der Ware, sondern auch gleichmäßige Einkünfte an Bargeld.

Um ihre uneingeschränkte Unabhängigkeit zu sichern, erbittet sie sich das benötigte Anbauland von ihren eigenen Verwandten und nur selten von ihrem Ehemann. Aus dem gleichen Grund wird sie niemals die Hilfe des Mannes beim Hacken und Bepflanzen dieser Erdnußfelder annehmen. Entweder verrichtet sie die schweren Arbeiten selbst, oder, wenn ein Sohn im Haus ist, nimmt sie seine Hilfe in Anspruch. Kann sie die Arbeiten nicht alleine leisten, weil sie durch Kleinkinder noch zu stark an das Haus gebunden ist, bleibt ihr als weitere Lösung, eine Gruppe junger Männer, Verwandte ihres Ehemannes (1), zum Umbrechen der Felder einzuladen, die dann mit besonders gutem Essen entlohnt werden. Auch dann liegt die Entscheidung, ob die Ernte verzehrt oder auf dem nächsten Markt verkauft wird, allein bei der Produzentin.

Eine andere Lösung der Frage nach nötigen Arbeitskräften konnte Tait feststellen. Er berichtet in bezug auf die unverheirateten Mädchen, daß ihre Landstücke, die auf ihrem eigenen Clanland liegen, gelegentlich von ihren Liebhabern bearbeitet werden (2).

---

(1) Fortes, M. u. S.L. 1936 : 145
(2) Tait 1961 : 29, 197; vgl. S. 272, 316

Dadurch, daß die Frauen die Beziehungen zu ihren elterlichen Familien gewöhnlich nicht abbrechen, erschließt sich für sie eine weitere Quelle zur Vergrößerung eigener privater Mittel. "After the harvest there is always a great coming and going of daughters to and from their parental homes. And no man would let his daughter or sister depart, at this time, without a gift of a well-filled basket of grain. This is one way in which a woman builds up her own private resources out of which she provides little luxuries, utensils, and clothes for herself and by means of which she often tides the family over a lean period" (1).

Aus dem bisher Gesagten läßt sich nachweisen, daß die Möglichkeiten zu einer unabhängigen Position in der ländlichen Hauswirtschaft zu kommen, eng verknüpft sind mit der Stellung der Frau im sozialen System. Als Seniorin steht ihr ein größeres Stück Land zur Anlage eines Gartens zur Verfügung. Lebt sie in einem polygynen Haushalt, vergrößert sich die Chance, durch die Mitarbeit der übrigen Frauen auf den Feldern des Mannes mehr Zeit für die Bearbeitung ihrer eigenen Anbauflächen zu bekommen (2). Tallensi-Frauen mit heranwachsenden Kindern sind in geringerem Maße an das Haus gebunden und können sich intensiver ihren landwirtschaftlichen Tätigkeiten widmen. Haben sie zudem einen Sohn als Hilfe zur Verfügung, ergibt sich für sie die weitere Chance, ihre Erdnußfelder zu vergrößern. Auch wenn Fortes eine Reichtumsdifferenzierung verneint, so lassen sich doch an den aufgezeigten Daten Ansätze dafür erkennen, auch und speziell für die weiblichen Mitglieder eines "Compound", die cash crops anbauen. Außer den genannten sozialen Bedingungen gehört ein großes Maß an Eigeninitiative dazu, um wirtschaftliche Unabhängigkeit zu erreichen.

---

(1) Fortes 1967b : 89
(2) vgl. S. 278

II. DER HANDEL

Die wirtschaftlichen Aktivitäten der Frauen erfahren eine bedeutende Erweiterung, wenn ein Markt in der Nähe der Wohneinheit abgehalten wird. In dieser nördlichen Region ist der Markt der Kontaktpunkt, an dem die Subsistenzwirtschaft der Tallensi und ihrer Nachbargruppen mit der überregionalen Geldwirtschaft zusammentreffen und zwar in dem Sinne, daß sie Seite an Seite existieren (1).

Die Motive, die eine Frau veranlassen, eine Markttätigkeit aufzunehmen, sind vielfältiger Art. Einmal mögen sie aus ihrer Verpflichtung erwachsen, für die Verpflegung der Familienmitglieder zu sorgen. Auf dem Markt findet sie alle Nahrungsmittel angeboten, die in dieser Region nur so zu erwerben sind wie beispielsweise Fisch, die aber eine willkommene Abwechslung auf dem Speisezettel bedeuten. Über persönliche Motive läßt uns Fortes im unklaren. Allerdings hat auch er beobachten können, daß der Wunsch nach Geld und Kleidern (2) durchaus vorhanden ist. Die Frauen der Konkomba kaufen sich Kleider von dem Geld, das sie durch den Verkauf von Bier verdient haben (3), und die Frauen der Kurumba erwerben von ihrem Geld Schmuck für sich und ihre Töchter, weil sie ihn nie von ihren Männern erhalten (4).

---

(1) Fortes, M. u. S.L. 1936 : 260
(2) Fortes 1967a : 11
(3) Tait 1961 : 29; 1956 : 237
(4) Schweeger-Hefel 1962 : 732

Wie schon ausgeführt,haben die Frauen das alleinige Verfügungsrecht über die von ihnen erwirtschafteten Erträge; sie gelten mithin als ihr Eigentum. Die Frauen benötigen also nicht die Zustimmung ihrer Männer, wenn sie beispielsweise einen Kleinsthandel mit den von ihnen zubereiteten Nahrungsmitteln betreiben wollen, vorausgesetzt, daß die Versorgung der übrigen Familienmitglieder gesichert ist. Kann eine Frau auf die Unterstützung ihrer Töchter im Haushalt rechnen, so ist es ihr mit deren Hilfe möglich, über den normalen Verbrauch im Haushalt hinaus einen Überschuß zum Beispiel an Schibutter oder Kugeln aus dawa-dawa für den Verkauf auf dem Markt herzustellen (1).

Sind die Familienspeicher zum Ende der Trockenzeit leer und die Ernte noch nicht reif, verkauft der Mann seine Hühner oder eine Ziege, um Getreide auf dem Markt zu erwerben. Wenn er dagegen über Bargeld verfügt, läßt er seine Frau diese Einkäufe auf dem Markt für ihn besorgen. Mit dem Ziel, in den Besitz von Bargeld zu gelangen, bieten die Frauen ihrerseits Erdnüsse, getrocknetes Gemüse, Schibutter und dawa-dawa Kugeln an. "The junior householders and the women - the keenest and most inveterate market traders - exploit the resources of the grain market" (2). Diejenigen von ihnen, die über wenig Bargeld verfügen, gehen in

---

(1) Fortes, M. u. S.L. 1936 : 251; Fortes 1967b: 102, 129
(2) Fortes, M. u. S.L. 1936 : 146

zwei- und dreitägigen Wanderungen in das benachbarte Nabte und Mampurn Gebiet, um Guinea Corn, "late millet" oder Mais zu kaufen. Die Mengen, die sie zurücktragen, wiegen zwischen 20 und 40 lb. Fortes schätzt, daß für den Eigenbedarf nur 5 - 10 lb verwendet und der Rest auf dem lokalen Markt in kleinen Mengen im Einzelhandel verkauft wird. Auf diese Weise decken sie ihre Ausgaben und sind gleichzeitig bemüht, einen geringen Gewinn, der gewöhnlich nicht über einige Pfennige hinausgeht, zu erhandeln. Viele Frauen stellen zu diesem Zweck aus dem eingekauften Getreide Fertigspeisen her, von denen ein kleiner Teil für den Ehemann und die Kinder bestimmt ist, der Rest aber auf dem Markt mit Gewinn umgesetzt wird. Auf diese Weise sind sie in der Lage, auf dem gleichen lokalen Markt den erzielten Profit wieder in Getreide umzusetzen. Der hauptsächliche Nutzen dieser Unternehmungen liegt aus der Sicht von Fortes in den kleinen Mengen, die verzehrt werden (1).

Das Warenangebot

Ein saisonbedingtes Warenangebot und ein davon abhängiges Preisniveau lassen sich auf diesen lokalen Märkten deutlich unterscheiden. Hohe Preise weisen darauf hin, daß die Speicher leer sind, während niedrige Preise anzeigen, daß die Versorgung der Hauswirtschaften reichlich gedeckt ist. Tait kam nach zweijährigen Beobachtungen zu einem differenzierten Bild der jahreszeitlichen Preisschwankungen. Der Preis stieg in jeder Saison der Knappheit für Yams und Getreide an. Tatsächlich fiel er nicht real zur Zeit der neuen Ernte und wenn er sich senkte, so doch niemals bis zu dem

(1) Fortes, M. u. S.L. 1936 : 246

vorherigen Erntepreis. Die höheren Preise wurden danach auch in der Zeit des Überflusses beibehalten (1).

Das Warenangebot ist nach der Ernte reichhaltig. Neben Bambara-Bohnen werden Frafra-Kartoffeln im rohen und gekochten Zustand angeboten. Neben dem Hauptnahrungsmittel Porridge (sayaba) werden andere Fertiggerichte zum Verkauf gestellt, die sehr oft ausschließlich für den Handel auf dem Markt zubereitet werden, aber nur selten für den häuslichen Gebrauch bestimmt sind: "maasa-fried millet-cake", "guor" und "kameha", die letzten beiden aus dem Mehl der cow-pea hergestellt (2). Allen Frauen, die einen regelmäßigen Handel mit diesen "Delikatessen" aufnehmen, ist ein geregeltes Einkommen sicher.

Leider sind weder die Preisforderungen bzw. die tatsächlichen Endpreise der Händlerinnen bei ihren Warenangeboten bekannt, noch die Warenmengen der Konsumgüter. Mengeneinheiten und ihre entsprechenden Preise müßten aber bekannt sein, damit man etwas über die Einkommensmöglichkeiten aussagen könnte. Die gleichen Mängel bestehen in bezug auf die saisonbedingten Preisschwankungen. Zu Einzelpreisen und Preisspannen seien dennoch einige Beispiele genannt, die sich aber nicht auf Fertiggerichte beschränken. Ein Huhn konnte zwischen 6 d und 1 sh kosten, eine Kuh in gutem Zustand 2 Pfund 10 sh; für eine Schüssel Porridge zahlte man 1934-1937 den zehnten Teil eines Penny (3). An einer anderen Stelle heißt es: "Guinea fowls sell at 1 1/2 d to 6 d, chickens at 1 d to 9 d depending upon size and season"(4). Für eine Handvoll roten Pfeffer, der von einigen Männern angebaut und

(1) Tait 1953 : 43
(2) Fortes, M. u.S.L. 1936 : 260
(3) Fortes 1967a : 10
(4) Fortes, M. u. S.L. 1936 : 250

verkauft wird, belief sich der Preis auf einen halben Penny, die gleiche Summe wurde für ca. 1/2 lb. Steinsalz verlangt, das von Händlern aus dem Süden herangeschafft wurde (1).

Wie groß die tatsächliche Anziehungskraft dieser lokalen Märkte auf andere ethnische Gruppen dieser Region und über sie hinaus ist, läßt sich nicht genau bestimmen. So wird das auf den Tale-Märkten angebotene Bier nach den Beobachtungen von Fortes nur von Nankanse-Frauen hergestellt und verkauft, während Kola-Nüsse aus Ashanti durch fremde Händler direkt unter das Angebot gelangen (2).

Handwerkliche Tätigkeiten scheinen von untergeordneter Bedeutung zu sein und werden nur unzureichend als Erwerbsquelle genutzt. So erfahren wir nur: "Some men and women who are more skilful than their neighbours at making articles of common use such as hen-coops, baskets, bows, adze-shafts etc. are in the habit of making a few for sale every dry season" (3). Rattray gibt aber ein differenzierteres Bild bezüglich der Arbeitsteilung bei handwerklichen Tätigkeiten: Die Frauen stellen Körbe aus Gras (peo, pl. pito) her, die zum Transport von Getreide, Tabak und Teilen von Termitenhügeln benutzt werden, während die Körbe, die die Männer weben, aus Strohhalmen bestehen. In ihnen werden Hühner getragen. Bei den Nankanse stellen nur die Frauen Matten und Besen her. Die Männer spinnen Baumwolle und fertigen Fischernetze an (4). Töpferei ist in der ganzen Nordregion verbreitet.

---

(1) Fortes, M. u.S.L. 1936 : 251
(2) Fortes, M. u.S.L. 1936 : 260
(3) Fortes 1967a : 10
(4) Rattray 1932 : 338

Auf das Eigentum, das die Frau als Händlerin oder Töpferin erwirbt, hat der Mann theoretisch ein Recht: "How can a man own his wife and not own the products of her labour" (1). In der Praxis ist es der Verfügungsgewalt des Mannes entzogen. Wenn er es gebrauchen will, kann das nur mit der Zustimmung der Ehefrau geschehen und wird auch dann als Anleihe betrachtet, die zurückgezahlt werden muß. Die Frau ist moralisch verpflichtet, dem in finanzielle Schwierigkeiten gekommenen Ehemann ihren Besitz zur Verfügung zu stellen. Er muß seinerseits dann der Verpflichtung nachkommen, es beizeiten zurückzuzahlen. Für eine Frau, die ohne sein Wissen Schulden gemacht hat, ist der Mann nicht verantwortlich. Er wird auch in der Regel ihre Schulden nicht begleichen, sondern mit dem Kreditgeber eine zeitliche Verschiebung der Rückzahlung aushandeln. Wenn er aber gezwungen ist zu zahlen, versteht er das als Vorschuß, den die Frau zurückzahlen muß (2).

III. EHERECHT UND ERBRECHT

Die Frauen haben die Möglichkeit, Sanktionen zur Wahrung ihrer Rechte und Privilegien in der Ehe durchzuführen. Das Mittel der Flucht wendet sie dann nicht mehr an, wenn sie unabhängig von ihrer Schwiegermutter einen Haushalt für sich allein führt und über ihre Zeit und Arbeitskraft selbst verfügen kann, d.h. sobald ihr Mann für sie ein eigenes Haus gebaut hat. Von keinem Mann wird diese Verfügungsfreiheit in Frage gestellt, zumal ihm eine Kontrolle über ihre häuslichen Aufgaben nicht möglich ist. Im Falle von Auseinandersetzungen kann die Frau sich weigern, dem Mann seine Mahlzeit zuzubereiten unter dem Vorwand, müde oder anderweitig beschäftigt zu sein. Schon die Vorstellung, daß die Frau sich weigern könnte, ihn zu verpflegen, läßt den Mann darauf achten, daß die Bedingungen für ein gutes Zusammenleben erfüllt werden.

(1) Fortes 1967b : 103 f
(2) Fortes 1967b : 103 f

Nur zur Zeit der Ernte kann der Mann die Kontrolle über die Zeit seiner Frau erhalten, da er die Organisation der Feldarbeit übernimmt. Die gleiche Situation gilt, wenn Vorbereitungen für wichtige Zeremonien getroffen werden müssen (1).

Den Tallensi sind Scheidungen im formalen Sinn unbekannt. Eine Ehe gilt als beendet, wenn einer der Partner, im allgemeinen die Frau, den gemeinsamen Wohnsitz verläßt. Sie macht sich dann heimlich davon, während der Mann, der sich von seiner Frau trennen möchte, diese schlecht behandeln muß, damit sie ihn verläßt. Er kann sich aber auch weigern, die Brautabgaben vollständig zu übermitteln. Erweist sich eine Frau als unfruchtbar, bedient er sich bevorzugt der genannten Mittel, es sei denn, daß sich eine Frau als gute Arbeiterin bewährt und durch ein gefügiges Wesen die Achtung des Mannes gewonnen hat (2).

Das Eigentum der Frau wird nach ihrem Tode unter ihre Kinder und Verwandten verteilt. Ihre persönlichen Kleidungsstücke und Haushaltsgegenstände übernehmen die Töchter, Schwiegertöchter und Geschwister. Ihre Söhne erhalten das Geld und Vieh, da die Männer als die angemessenen Besitzer dieser Güter gelten. Diese Gegenstände, die auch als "what might be called consumer's capital goods" (3) bezeichnet werden, verbleiben daher in ihrem Wohnbezirk, aber bereichern nicht das patrimoniale Eigentum der "minimal lineage" des Ehemannes. Er hat zwar ein "overright" auf diese Güter, das aber in der Praxis in diesem Sinne nicht generell zur Durchsetzung kommt (4).

---

(1) Fortes 1967b : 105
(2) Fortes 1967b : 85
(3) Fortes 1967b : 103
(4) vgl. S. 279 f, 282, 286

Diese Regelungen decken sich weitgehend mit denen bei den Nankanse (1) und Kusase (2). Hier setzt sich das private Eigentum der Frauen einmal aus den Gütern wie Vieh zusammen, die sie bei der Heirat von ihrem Elternhaus in den "Compound" des Mannes mitgeführt haben, zum anderen aus den Verdiensten, die sie aus dem Verkauf von Töpfen und Körben erzielt haben. Ihr Besitz geht an ihre Herkunftsfamilie zurück, wenn sie keine Kinder haben. Anderenfalls erhalten alle Töchter (3) und Schwiegertöchter (4) die Gegenstände, die den Frauen spezifisch sind, während das Vieh in den Besitz ihrer Söhne übergeht, jedoch niemals in den des Ehemannes.

IV. WIRTSCHAFTLICHE VERÄNDERUNGEN UND SOZIALES SYSTEM

In der vorkolonialen Zeit erschwerten die politischen Verhältnisse ein Überschreiten der Siedlungsgrenzen. Schon in den dreißiger Jahren reisten in zunehmender Zahl junge Männer,aber auch Frauen in der Trockenzeit nach Tamale, Kumasi oder an die Küste (5). Die Lohnarbeit spielte zur Zeit des Aufenthaltes von Fortes offensichtlich noch eine geringe Rolle. Dennoch zeigten sich ihm schon damals die ersten Auswirkungen. So kehrte eine Frau deshalb zu ihrer elterlichen Familie zurück, weil ihr einziger Sohn in Aschanti oder an der Küste arbeitete und sie ohne angemessene

---

(1) Rattray 1932 : 265, 271, 291
(2) Rattray 1932 : 386
(3) Rattray 1932 : 271
(4) Rattray 1932 : 291
(5) Fortes 1967a : 10

Unterstützung zurückließ (1).

Der lokale Markt, der vormals nur das Prinzip des Tausches und gelegentlichen Kleinhandels kannte, erhielt mit der Verbesserung der Infrastruktur immer größere Bedeutung. Der Wunsch nach Geld und Kleidung wurde geweckt. Dennoch waren in den dreißiger Jahren fremde Geräte und Werkzeuge im Produktionssystem der Tallensi kaum zu finden. Wenn auch behauptet wird, daß fremde Vorstellungen und Ansichten, die durch die Mobilität in die Gesellschaft hineingetragen werden, noch keinen Einfluß auf das Wertsystem der Tallensi erlangen konnten (2), so schien der Prozeß des Wandels doch schon unverkennbar eingesetzt zu haben. Er betraf den sozialen Bereich und die wirtschaftlichen Möglichkeiten der alten wie der jungen Generation. Schon in voreuropäischer Zeit sahen sich die alten Männer in die Lage versetzt, durch Konzentration von Reichtümern in ihren Händen mehrere Frauen zu heiraten. Diese Situation änderte sich auch nicht mit der Einführung der Geldwirtschaft. Bis jedoch ein junger Mann die nötige Brautgabe erarbeitet hatte, mußte er über Jahre seine Arbeitskraft den Alten in Familie und Gesellschaft überlassen, weil er auf ihre finanzielle Unterstützung angewiesen war. Keiner verließ unter diesen Bedingungen den angestammten Siedlungsraum. Während sich unter den neuen Bedingungen die Situation der Alten kaum geändert hat, veränderte sie sich für die unterprivilegierten Männer. Sie wandern zu den neuen Arbeitsplätzen auch außerhalb

---

(1) Fortes 1967b : 89
(2) Fortes 1967a : 11

des Talelandes in Richtung Süden. Dort verdienen sie soviel Geld, daß sie auch ohne fremde Hilfe eine oder mehrere Frauen heiraten können. Auf diese Weise verbessern sie ihren sozialen Status als verheirateter Mann und möglicherweise als Polygamist und verringern zugleich den Grad ihrer Abhängigkeit von den traditionellen Autoritäten (1).

(1) Worsley 1956 : 51 f

DIE ASCHANTI UND IHRE NACHBARN

Kulturelle Merkmale der Waldregion

Charakteristisch für die Landschaft im Süden Ghanas ist das Waldland. Im Unterschied zur Savannenregion fällt außer der höheren Bevölkerungsdichte (1) auf, daß die in der Waldzone lebende Bevölkerung große Dörfer, "towns", als Siedlungsform bevorzugt (2).

Die soziale Struktur und ihre Variationen

Man trifft in dieser Region auf Gruppen, die ein matrilineares oder patrilineares Abstammungssystem haben. Die patrilineare Verwandtschaftszuordnung gilt unter den Stämmen der Krobo, Shai und Ga-Adangme im südöstlichen Küstenhinterland. Die Ethnien mit matrilinearer Deszendenzregelung lassen sich den Akan-Völkern zuordnen. Unter Akan versteht man nach Amoo alle Twi-sprechenden Stämme von Aschanti und der Küste: Fanti, Wassa, Akwapim, Denkera, Agona, Efutu, Ahanta, Sefwi u. a. m. (3), aber auch Guang im Süden Ghanas und Aryi-Baule im Südosten der Elfenbeinküste.

Gleichgültig, welche Abstammungsregel existiert, wird die polygyne Eheform geschätzt und angestrebt (4).

---

(1) Lystad 1958 : 30; dort werden für den Ahafo-Distrikt im westlichen Aschantigebiet 35 Pers. pro Quadratmeile gezählt. Nicht überall ist die Dichte so hoch, im Ort Goaso, innerhalb dieses Distrikts gelegen, zählte man 16 Pers. pro Quadratmeile.
(2) Murdock 1959 : 255
(3) Amoo 1946 : 228
(4) Murdock 1959 : 255

Die Residenzregel wird unterschiedlich gehandhabt. Wenigstens für die ersten Ehejahre gilt bei den Aschanti die duolokale Residenz (1). Diese Duolokalität hat zu den verschiedensten Deutungen Anlaß gegeben. Allott sieht in ihr die Ursache mangelnder Solidarität zwischen den Ehepartnern: "The fact that the parties need not live together accentuates the lack of solidarity between husband and wife" (2). Fortes, der das Verwandtschaftssystem der Aschanti als "an arrangement of polar relationship" charakterisiert, sieht wiederum gerade in der Ausrichtung der Partner auf ihre je eigene Lineage die Möglichkeit der Gleichgewichtigkeit und Ausgewogenheit der Strukturen. Als praktische Auswirkung stellt er einen hohen Grad an Gleichheit zwischen den Geschlechtern fest (3).

Landwirtschaft in der Waldregion

Ebenso wie für die Bevölkerung der Savannenregion bedeutet für die Akan-Völker der Waldzone die Landwirtschaft die grundlegende wirtschaftliche Erwerbsquelle. Die Anbautechnik folgt jedoch dem Prinzip des "shifting cultivation". Dies System hat sich nach

(1) Murdock 1959 : 256; Lystad 1958 : 64 f
(2) Allott 1958 : 82
(3) Fortes 1967c : 269

Lystad in zweierlei Hinsicht bis in die fünfziger Jahre im Untersuchungsgebiet des Ahafo-Distrikts bewährt. Einmal ist die Bevölkerung durch diese Kultivierungsmethode weiterhin in der Lage, die Eigenversorgung mit Nahrungsmitteln zu sichern; zum zweiten steht sie der Kultivierung von Kakao, dem cash crop der Waldzone, nicht entgegen (1). Schäden, die durch eine Monokultur entstehen, werden von Lystad nicht erwähnt. In Notzeiten kann auf eine Eigenversorgung nicht zurückgegriffen werden, weil die Monokultur den Urwald zerstört.

Als Grundnahrungsmittel werden Yams, Cocoyams, Cassava und Bananen angepflanzt. Bei der Nahrungszubereitung werden sie ergänzt durch Gemüse und Gewürze, die in den Gärten angebaut werden. Weiterhin benutzt man die Ressourcen der Waldzone,von denen sich die Ölpalme besonders gut eignet. Sie liefert nicht nur Baumaterial oder Holz für Werkzeuge, sondern auch Palmwein (2).

Der Bedarf an tierischen Produkten wird vorwiegend durch die Aufzucht von Geflügel, Schafen, Ziegen und Schweinen gedeckt, ergänzt durch die auf der Jagd erlegten kleinen Wildtiere. Rinder müssen eingeführt werden. Da die Waldregion durch die Tsetsefliege verseucht ist, kommen die Rinder innerhalb weniger Tage zur Schlachtung (3).

I. STELLUNG IM SOZIALEN SYSTEM

Die Tatsache, daß die zu den Akan-Völkern zählenden ethnischen Gruppen ihre verwandtschaftliche Zugehörigkeit aus der mütterlichen Linie ableiten, bedeutet, daß die Frauen in diesem gesellschaftlichen System eine andere soziale Rolle spielen als

---

(1) Lystad 1958 : 34
(2) Lystad 1958 : 16, 133, 139; Lystad 1963 : 196
(3) Lystad 1958 : 16, 133

in patrilinearen Gesellschaften. Es kann nicht von einem Rollentausch gesprochen werden, wohl aber von einem sehr viel größeren Einfluß der Frauen als er z.B. bei den Tallensi besteht (1).

Das gilt auch für die politische Struktur, wo leicht der Eindruck entsteht, daß etwa die "Queen Mother" in ihrer exponierten politischen Stellung über außergewöhnlichen Einfluß verfügt, wie er in patrilinearen Gesellschaften unbekannt ist. In der Regel kann die "Queen Mother" nur gemeinsam mit dem Asantehene politisch handeln (2).

Jede Lineage hat ihre Seniorin. Diese "senior woman" ist allein für Probleme verantwortlich, durch die die weiblichen Mitglieder der Lineage berührt werden. Vornehmlich trifft sie Entscheidungen bezüglich der Fragen der Eheschließung und der Scheidungsbegehren (3).

Auf der nächstfolgenden Stufe der Institutionen, auf derjenigen der Großfamilie, kommt es durchaus vor, daß eine Frau die Nachfolge als "headship of a family" (4) antreten kann. Diese Tatsache allein ist noch kein Beweis dafür, daß diese Möglichkeit ein Spezifikum einer matrilinearen Verwandtschaftsordnung ist. Die Entscheidung darüber, ob eine Frau für die Aufgabe eines Familienvorstandes geeignet ist, wird nach dem Maß ihrer Persönlichkeit gefällt, die "forceful enough to dominate a family of unassertive males" (5) sein sollte. Formale Kriterien der verwandtschaftlichen Zugehörigkeit reichen also bei einem solchen Entscheidungsprozeß nicht aus.

Was für die staatlichen Organe und für die Verwaltung der Gemeinden gilt, wird auch im Zusammenhang mit der Hausgemeinschaft nicht hinfällig. Nicht

---

(1) Fortes 1967c : 261
(2) vgl. S. 393 f
(3) Busia 1968 : 20
(4) Lystad 1958 : 106; bei den Tallensi undenkbar.
(5) Lystad 1958 : 106

die Frau dominiert in den Entscheidungsprozessen des Haushalts, sondern, wenigstens in den meisten Situationen, der Mann (1). Wenn diese Feststellung in dieser pauschalen Weise auch unbefriedigend ausfällt, so läßt sich doch aus den weiteren Ausführungen zum Rollenbild der Frau ergänzend hinzufügen, daß sie in der Familie zuerst auf ihre Rolle als Frau und Mutter fixiert ist: "the woman who tries to play the man's game may find herself suspected of sorcery, ..." (2). In den von Fortes geschätzten 40-50 Prozent der Fälle, in denen es die Frauen vorziehen, in den eigenen matrilinearen Haushalt getrennt von den Ehemännern zu leben (3), kommt möglicherweise die Autorität des Mutterbruders stärker zum Tragen, die ohnehin als die rechtliche Grundlage in bezug auf die Kinder der Frau angesehen wird. Generell wird die Verwaltung der weiblichen Linie von dem männlichen Mitglied geregelt, das sich aufgrund seiner Persönlichkeit als geeignet erwiesen hat (4).

1. Reziproke Verpflichtungen in der Hauswirtschaft

Der tägliche Arbeitsprozeß, der von den Ehepartnern ausgeführt wird, vollzieht sich nach Regeln, die mit der Heirat zur Pflicht werden. Der ökonomische Faktor ist für diese Verpflichtungen so charakteristisch, daß Allott die Institution der Ehe bei den Akan mehr als eine wirtschaftliche Interessengemeinschaft sieht denn als ausschließlich soziale, rechtliche oder standortgebundene Einheit (5). Dies gilt vor allem für die Gebiete, in denen sich der Kakao-Anbau stark ent-

(1) Lystad 1958 : 64
(2) Lystad 1958 : 64
(3) Fortes 1967c : 262
(4) Danquah 1928 : 204
(5) Allott 1956 : 524

wickelt hat (1).

Mit dem Eintritt in die eheliche Gemeinschaft erhält der Mann das Recht, die Arbeitskraft seiner Frau für sein Gehöft und sein Ackerland zu beanspruchen. Dieser Rechtsanspruch muß in Wechselbeziehung zu seiner Verpflichtung gestellt werden, die besagt, daß er dafür zu sorgen hat, seine Frau ausreichend mit Nahrung und Kleidung auszustatten. Wenn sie keine Wohnung hat, muß er ihr eine herrichten. Diese Situation tritt wenigstens in den ersten Ehejahren nicht allzu häufig ein; denn vor allem in den ländlichen Gemeinden ziehen es die Frauen vor, bei ihren Familien zu wohnen. Der Ehemann hat kein eigenes Haus zur Verfügung, hat aber das Recht, wenn er in seinem Heimatort verbleibt, sich in dem "family house" aufzuhalten und dort zu schlafen. Weiterhin ist der Mann durch die Tradition verpflichtet, einmal im Jahr seiner Frau ein Stück Stoff oder ein Kleid zu schenken. Die Frau ihrerseits kann aus ihrer Pflicht, dem Ehemann auf den Feldern zu helfen, ihren Anspruch geltend machen, auf diesen Feldern beispielsweise zwischen den Kakao-Sträuchern ihr Gemüse anzupflanzen. Diese Produkte gelten als ihr Eigentum, das sie aber zum überwiegenden Teil für die Ernährung des Ehemannes und der Kinder verwendet (2).

2. Arbeitsteilung in der Landwirtschaft

Die Produktion landwirtschaftlicher Güter erfolgt in den bäuerlichen Familien nach dem Prinzip der Arbeitsteilung nach Geschlechtern. Der Arbeitsrhythmus, der diesem Prinzip zugrunde liegt, ist innerhalb eines Anbauzyklus für Mann und Frau unterschiedlich intensiv. Amoo sieht die Frauen stärker belastet, weil ihre Arbeiten, für die sie zuständig sind, kontinuierlich über das ganze Jahr verteilt

(1) Allott 1956 : 524
(2) Allott 1956 : 525

sind, die der Männer aber von Ruhepausen unterbrochen werden (1). Aus einer Studie, die Lystad vorgelegt hat, ist zu entnehmen, daß der Mann das oder die Felder, entsprechend der Technik der Brandrodung, zur Bestellung bereitet. Die Verantwortung für das Jäten liegt bei der Frau, ebenso für die Ernte. Von den täglich nachreifenden und geernteten Früchten hat sie die Mahlzeiten für ihren Ehemann und die Kinder zuzubereiten (2).

Um die von ihr erwarteten Arbeiten leisten zu können, beginnt der Tageslauf für die Aschanti-Frau gegen 6 Uhr morgens. Zusammen mit ihren Kindern und anderen Frauen besorgt sie um diese Stunde das Wasser für den Tagesverbrauch. Da die Ansicht - wenigstens im Ahafo-Distrikt - verbreitet ist, daß die Einnahme eines Frühstücks Lethargie hervorruft, die für die Arbeit auf dem Feld sehr hinderlich ist, gehen die meisten Frauen sogleich auf die Felder. Der sofortige Aufbruch der Frauen am Morgen zu den Feldern kann für den Mann als Heiratsmotiv entscheidend sein. Er kann davon ausgehen, daß ein Mädchen, das eine fleißige Mutter hat, dieser nacheifert.

In der Regel handelt es sich bei dem Land um Anbauflächen, die in der Verantwortung des Ehemannes liegen. Sie befinden sich nicht selten 1 - 2 Meilen entfernt von den Siedlungen. Die Arbeit auf dem Feld, die je nach der Jahreszeit aus Unkrautjäten, Umpflanzungen und Ernten der Nahrungsmittel für die Abendmahlzeit besteht, führt die Frau bis in die Mittagsstunden aus. Bis zur Rückkehr in ihren Wohnbereich hat sie außerdem noch Brennholz gesammelt.

---

(1) Amoo 1946 : 231
(2) Lystad 1958 : 139

Ihr Interesse konzentriert sich aber nicht allein auf die Instandhaltung der Felder des Ehemannes, denn zum Zeitpunkt ihrer Heirat hat sie von ihrem Ehemann ein Stück Land als Geschenk übernommen, das sie nun zu ihrem eigenen Nutzen bearbeitet. Hier pflanzt sie Gemüse und Früchte. Zwar heißt es, daß ihr das Recht zusteht, über die Verwendung der Produkte allein zu entscheiden. Dennoch ist dieses Recht nur mit der Einschränkung zu verstehen, daß sie mit den auf diese Weise erwirtschafteten Erträgen zuerst ihren Verpflichtungen für die Versorgung der Familie nachkommen muß. Erst die über diesen Bedarf hinausreichenden Produktionsüberschüsse stehen ihren eigenen Initiativen zur Verfügung. Sie bietet ihre Produkte auf den zahlreichen Märkten an, und der Profit, den sie erzielt, gehört ihr allein. Ihr Ehemann kann auf ihn keinen Anspruch geltend machen.

Der Nachmittag eines Arbeitstages ist weiterhin damit ausgefüllt, aus den herangeschafften Nahrungsmitteln eine Abendmahlzeit fertigzustellen und das Badewasser für den Ehemann bereit- und warmzuhalten (1).

Aufgrund der ständigen Belastungen durch die Arbeit in der Landwirtschaft sind die Frauen bereit, weitere Frauen in ihrem Haushalt und ihrer Ehe zu tolerieren. Vielen erscheint die Verringerung der Arbeitsleistung auf den Feldern des Ehemannes so verlockend, daß nicht selten die Frauen die Initiative ergreifen und den Mann dazu ermuntern, eine weitere Frau zu heiraten oder sogar ihm selbständig eine passende Frau suchen (2). Durch diese Entlastung werden Energien für den Einsatz auf ihren eigenen Feldern und für den Markthandel frei. Für den Ehemann ergeben sich

(1) Lystad 1958 : 66 f
(2) Lystad 1958 : 68

ebenfalls wirtschaftliche Vorteile; denn eine zusätzliche Arbeitskraft trägt mit dazu bei, die Erzeugnisse zu vermehren, was einer generellen Reichtumssteigerung sowohl für seine eigene Familie als auch für seine erweiterte Familie gleichkommt (1).

Außer der wirtschaftlichen Bedeutung, die die polygyne Eheform für die Ehepartner hat, ergibt sich für die erstgeheiratete Frau der wichtige Aspekt, daß sich ihr sozialer Status positiv verändert. Als Seniorin unter den Frauen verteilt sie die Arbeit des gesamten Haushalts. Sie setzt aber ihre Autorität so ein, daß sich die übrigen Frauen nicht diskriminiert fühlen (2). Die Zusammenarbeit auf den Feldern scheint unter den Frauen von untergeordneter Bedeutung zu sein. Im Haushalt besteht sie bezüglich der üblichen Hilfeleistungen in der Nahrungszubereitung und in der Kinderpflege.

3. Fragen des Eigentums

Laut Allott wird die Frage nach der Verfügbarkeit von persönlichem Eigentum des Ehepartners nach dem Prinzip der Reziprozität geklärt. Unter den Akan ist es durchaus nicht ungewöhnlich, daß auch Frauen als Eigentümerinnen von Land , dem wichtigsten Produktionsmittel, auftreten. Sie kommen entweder über eine Erbschaft oder durch eigene Mittel in den Besitz von Land (3). Dieses Land sowie die auf ihm erwirtschafteten Erträge,bleibt in der Verfügungsgewalt der jeweils als Besitzer auftretenden Personen. Dieses Recht gilt auch für Tätigkeiten außerhalb der Landwirtschaft. Es gilt für das Geschäft der Händlerin und ihre darin erarbeiteten Gewinne ebenso wie beispielsweise für eine Näherin.

---

(1) Lystad 1958 : 68
(2) Lystad 1958 : 68
(3) Allott 1956 : 524

Die Frau hat keinen Anspruch auf das Eigentum des Ehemannes. Dem Ehemann seinerseits fehlen alle Rechte, "to control his wife's enjoyment of disposal of property which she brought to the marriage (though her family may have some say in this matter); and this generally applies to property acquired post-nuptially as well" (1). Diese von Allott zusammengestellten Rechtsbestimmungen stehen im Widerspruch zu Auffassungen, die sich bei Danquah (2) u.a. finden. Nach ihnen können beide Partner auf das Eigentum des anderen begrenzte Ansprüche erheben. Amoo, bei dem sich viele dieser Bestimmungen wiederfinden, differenziert in bezug auf die Handelstätigkeit der Frauen insofern, als nur dann der Mann auf die Hälfte ihres Profits einen Anspruch hat, wenn die Frau mit seinem Geld ihr Geschäft betreibt (3). Allott konnte während eigener Forschungen diese Regelung nicht bestätigt finden. Möglicherweise handelt es sich um Bestimmungen, die den Akim eigentümlich sind oder um heute nicht mehr existierende Rechtsformen (4).

---

(1) Allott 1956 : 524
(2) Danquah 1928 : 154, 209: Der Anspruch der Frau auf das Eigentum des Mannes bedeutet, daß alle seine Geschenke an sie zu ihrem Eigentum werden, daß sie seine landwirtschaftlichen Erzeugnisse frei gebrauchen kann, ebenso seine Ackergeräte und seine Haushaltsgegenstände. Sie hat ein Anrecht darauf, zusammen mit ihrem Mann das Land seiner Ahnen zu kultivieren (208). Der Mann seinerseits hat auf die Hälfte des Eigentums der Frau ein Anrecht. Von dieser Bestimmung wird das Eigentum an Land betroffen, das sie während ihrer Ehejahre erworben hat. Sie betrifft auch ihr Einkommen, das sie durch ihre Handelstätigkeit oder in einem anderen Beruf erworben hat. Weiterhin sind davon betroffen alle Nahrungsmittel, die die Frau gemeinsam mit ihrem Ehemann erwirtschaftet hat und diejenigen, die sie allein, ohne seine Hilfe, angepflanzt hat.
(3) Danquah 1928 : 154, 208, 209; Amoo 1946 : 231
(4) Allott 1956 : 527

II. WIRTSCHAFTLICHE MÖGLICHKEITEN DER FRAU IM KAKAOANBAU

Das uneingeschränkte Recht auf persönliches Eigentum auch in bezug auf landwirtschaftliche Nutzflächen hat die wirtschaftliche Stellung der Frauen positiv beeinflußt. Diese Bestimmungen kamen entscheidend zum Tragen, als man damit begann, Kakao als cash crop zu akzeptieren.

Nur dann, wenn man dieses pflanzliche Produkt aus der allgemeinen Nahrungsmittelproduktion ausklammert,kann man der Meinung zustimmen, daß die Landwirtschaft kaum von wirtschaftlichen Veränderungen berührt wurde (1). Zieht man den Kakao-Anbau in die Betrachtung mit ein, so liegt eine Veränderung schon darin, daß eine Abnahme der Produktion an Nahrungsmitteln zu beobachten ist, die zugleich von einem Anwachsen der cash crop-Anpflanzungen begleitet wird. Der Grund für diese Wechselwirkung ist darin zu finden, daß immer mehr Frauen dazu übergehen, Kakao anzubauen. Indem sich die Produktion der Frauen über die der Nahrungsmittel hinaus erweitert, vermehrt sich das Einkommen um den Erlös aus dem Verkauf der Kakao-Ernte(2).Das Maß ihrer wirtschaftlichen

---

(1) McCall 1965a : 287 f

(2) Diese Umorientierung in bezug auf den Anbau von cash crop wurde von den Tallensi-Frauen nach den vorliegenden Quellen noch nicht vollzogen. Grundsätzlich stehen ihnen die Voraussetzungen zur Verfügung: Erdnüsse als cash crop und eigene Landkontrolle, abgesichert durch ihre eigene Verwandtschaftsgruppe (vgl. S. 279).

Unabhängigkeit ist seither gewachsen. Dennoch findet man unter ihnen nur wenige Frauen, die Wirtschaftsunternehmen größeren Umfangs führen, so daß sie als "large scale landowners" zu bezeichnen wären oder sie zur "leisured class" gerechnet werden könnten. Tatsächlich bleibt der überwiegende Teil der Frauen damit beschäftigt, die Felder des Ehemannes zu bearbeiten und mit den erwirtschafteten Nahrungsmitteln die Versorgung der Familie mit Konsumgütern zu sichern (1).

Untersuchungen aus dem Süden Ghanas, die sich auf Frauen konzentrieren, die als Kakao-Pflanzerinnen und Nahrungsmittelproduzentinnen tätig sind, bestätigen, daß sie weitestgehend über das Produktionsmittel Land in eigener Verantwortung verfügen (2). Die Angaben, auf die verwiesen wird, beziehen sich auf das Jahr 1948 und untersuchen die Situation in den Gebieten um New Juaben und Kibi in der Region der Akim (3), aber berücksichtigen auch die Verhältnisse in Bobikuma, Akim-Swedru, Bisease, Nsaba und Obo in Kwahu (4). In New Juaben, aber auch für Kibi bei den Akim konnte festgestellt werden, daß die Frauen als Kakao-Pflanzer zahlenmäßig ebenso stark vertreten waren wie die Männer (5). In Akokoase im Akim Gebiet stellten sie die Hälfte der Kakao anbauenden Bevölkerung (6); in Obo/Kwahu waren 63 Frauen gegenüber 108 Männern im Kakao-Anbau tätig (7).

---

(1) Lystad 1963 : 196
(2) Hill 1958 : 3-5
(3) Hill 1958 : 3
(4) Hill 1958 : 4
(5) Hill 1958 : 3
(6) Hill 1963 : 116, Anm. 3
(7) Hill 1958 : 4

Nicht jede Frau, die als Kakao-Pflanzer arbeitet, muß notwendigerweise auch Eigentümer des Bodens sein. Für New Juaben und möglicherweise auch für die Akim-Region kann man davon ausgehen, daß die Mehrzahl der in der genannten Statistik erfaßten Pflanzerinnen ihre Anbauflächen von ihren Müttern ererbt haben (1). Gelegentlich investieren Frauen ihr im Handel erwirtschaftetes Geld, indem sie durch die Vermittlung der männlichen Agenten Land zum Zweck des Kakao-Anbaus kaufen (2). Eine weitere Möglichkeit, in den Status eines "original farmer" zu kommen, ergibt sich dann, wenn z.B. der Vater seiner Tochter ein Stück Land kauft, das in ihren alleinigen Besitz gelangt und das ihre Kinder erben (3).

Nicht bei allen in der Kakao-Produktion tätigen Frauen sind die Eigentumsfragen bezüglich des von ihnen bearbeiteten Landes rechtlich so abgesichert. Eine nicht geringe Zahl der in diesem Wirtschaftszweig tätigen Frauen vertritt tatsächlich nur die Position ihrer nicht auf dem Land lebenden Brüder. Andere machen von ihrem Nutzungsrecht Gebrauch, das ihnen erlaubt, nach dem Tod des Ehemannes die einst gemeinsam bearbeiteten Flächen weiterhin zu kultivieren. Verwitweten oder geschiedenen Frauen wird ebenfalls, wenn sie in ihren Geburtsort zurückkehren, die Möglichkeit gegeben, ein Stück Land zu bearbeiten (4).

Die Tatsache, daß Frauen als Eigentümerinnen von Land in den Regionen, in denen der Kakao-Anbau dominiert, zahlenmäßig ebenso stark vertreten sind wie die Männer, mag zu der Vermutung führen, daß auch eine ausgeglichene Verdienstmöglichkeit der

---

(1) Hill 1958 : 4
(2) Hill 1963 : 116, Anm. 4
(3) Hill 1963 : 117
(4) Hill 1963 : 117

Geschlechter besteht. Nimmt man Angaben über die Größenordnung der Felder zuhilfe, so wird deutlich, daß bedeutende Unterschiede bezüglich der natürlichen Ressourcen bestehen. In New Juaben liegt die Durchschnittsgröße der Felder, die von Männern bearbeitet werden, bei 2,4 acres, die der Frauen aber nur bei 1,3 acres (1). Der geringere Umfang bei den Anbauflächen der Frauen kann noch durch ein weiteres Beispiel verdeutlicht werden. In Nobeso der Kyerepon-Gemeinde hatten nur zwei der vierzehn Töchter, die im Kakao-Anbau tätig waren, eine umfangreiche Anbaufläche in ihrem Besitz. Den übrigen zwölf Frauen blieben insgesamt nur 22 acres zur Bewirtschaftung (2).

Es ist anzunehmen, daß das Einkommen mit der Anbaufläche und der darauf zu erwirtschaftenden Ertragsmenge positiv korreliert. Somit müssen die Profite der Frauen notwendigerweise unter denen der Männer liegen. Da die Preise für Kakao staatlich fixiert und garantiert werden, um die Produzenten unter anderem vor den Folgen der Preisschwankungen des Welthandels zu bewahren, bestehen nur geringe Möglichkeiten, durch Eigeninitiativen das Einkommen individuell zu verbessern. Die unterschiedliche Ausgangssituation bezogen auf das Land läßt sich nicht ausgleichen. Es sei denn, daß durch andere wirtschaftliche Tätigkeiten Mittel zur Investition zur Verfügung stehen (3).

Dennoch kann man davon ausgehen, daß die jährlichen Durchschnittseinkommen der Bauern, die Kakao kultivieren, höher liegen als in anderen landwirtschaftlich genutzten Regionen. Eine grobe Schätzung für das Gebiet um Goaso in der Ashanti-Region besagt, daß "Ø 600 per year as a mean gross income per producing unit (individual or immediate family)..." (4)

(1) Hill 1958 : 4
(2) Hill 1963 : 117
(3) vgl. S. 309
(4) Lystad 1958 : 134; Untersuchung 1949/50

keine Ausnahme bedeutet. Zugleich wird darauf hingewiesen, daß für eine große Anzahl der Bauern das Einkommen bei wenigen hundert Dollar liegt, andere wenige wiederum auf ₵ 5 000 bis ₵ 10 000 kommen. Gerüchteweise erzählten sich die Leute im Untersuchungsgebiet, daß ein weiblicher Familienvorstand aus einem Ort in der Nähe von Goaso die Kontrolle über ein der Familie gehörendes Stück Land ausübte, das eine Kakao-Ernte im Wert von ₵ 30 000 erbrachte (1).

III. WIRTSCHAFTLICHE VERÄNDERUNGEN UND SOZIALES SYSTEM

Grundsätzlich kann man wohl davon ausgehen, daß sich die wirtschaftlichen Grundlagen insgesamt für diese Region positiv verändert haben, auch wenn die Wirtschaftsentwicklung durch die Probleme der Monokultur erheblichen Schwankungen unterworfen ist (2). Die Verbesserung der finanziellen Möglichkeiten der Familien wie für den einzelnen hat zu einer Umdeutung der Werte - so auch in bezug auf das Land - geführt, die nicht ohne Wirkung auf das soziale System geblieben ist. Ansätze dieser Veränderung lassen sich in Teilbereichen des traditionellen Systems aufzeigen, ohne dies schon insgesamt in Frage zu stellen.

Lystad stellt in fünf Punkten jene wirtschaftlichen Veränderungen zusammen, die dazu geführt haben, die "economic solidarity of the kin group" (3)

---

(1) Lystad 1958 : 135; Untersuchung 1949/50
(2) vgl. S. 293
(3) Lystad 1963 : 2oo; 199: 1)... the questioning of matrilineal rules of inheritance ...; the rules remain, but the sanction for them has been shaken. 2) ... shift from the traditional payment of tribute based on kinship and residence to the payment of rates and taxes. 3) ... the increasing dependence upon the managers of European cocoa firms , professional money lenders, and the cocoa co-operatives for cash loans; this is tending to replace the traditional dependence for economic aid upon members of the kin group. 4)... the growing popularity of affiliation with the recently introduced, government-sponsered cocoa-buying co-operatives on the basis of individual rather than extended family or lineage membership.

zu schwächen. Statt dieser in der traditionellen Ordnung anzutreffenden Solidarität sieht er eine Entwicklung "in the direction of individualistic enterprise" und eine Bevorzugung von "associational rather than kinship groupings" (1).

Bezogen auf die Kleinfamilie, die nach Allott zuerst als Wirtschaftseinheit anzusehen ist (2), leitet diese Entwicklung Konsequenzen ein, die sich hinsichtlich der Familie als soziale Einheit ergeben, d.h. auch bezüglich der mit ihr verbundenen Strukturen etwa des Ehe- und Erbrechts.

Das Ausmaß der wirtschaftlichen Unabhängigkeit wird sich anhand dieser Daten kaum konkretisieren lassen. Die Beispiele wirtschaftlich unabhängiger Frauen in diesem landwirtschaftlichen Produktionszweig bestätigen aber die These der Individualisierung wirtschaftlicher Interessen. Es wird von Hill darauf hingewiesen, daß diejenigen, die von ihren Müttern Land geerbt haben, ihre Unabhängigkeit dadurch zum Ausdruck bringen, daß sie es gewöhnlich mit Hilfe von bezahlten Arbeitern bewirtschaften, anstatt die Männer der Familie zu bemühen (3). Auch das Bewußtsein, daß ihr ererbtes Eigentum auf ihre Brüder oder deren Kinder übergeht, hindert sie nicht, ihren Landbesitz zu erweitern (4).

Innerhalb der Familie sind es vor allem die Söhne, die ihren Unwillen über die traditionellen Erbfolgeregelungen zum Ausdruck bringen. Die Felder

---

5) ... diversification of economic enterprise into non-agricultural crafts and into retailing, wholesaling, and transportation occupations, all pursued competitively by individuals rather than by kin groups.

(1) Lystad 1963 : 200
(2) vgl. S. 295
(3) Hill 1958 : 4; Ward 1956 : 48
(4) Hill 1963 : 117

des Vaters, auf denen sie in ihrer Kindheit manche Stunde gearbeitet haben, werden von den Kindern der Vaterschwester übernommen. Ihre eigene Sicherung der Zukunft beruht wiederum "upon the increasingly uncertain efforts of their mother's brother's sons, boys whose faithfulness to traditional obligations may be undermined by the substitute attractions of modernity" (1).

Die durch den Kakao-Anbau geschaffenen wirtschaftlichen Veränderungen und die mit ihm verbundene wachsende wirtschaftliche Unabhängigkeit der Frauen in diesem Produktionszweig gefährden nach Ansicht der Betroffenen außerdem die Institution der Ehe (2). Die Brautabgaben waren nie sehr hoch und haben kaum £ 25 überschritten. Die Ashanti des Untersuchungsgebietes suchen auch nicht die Ursache für die wachsende Scheidungsquote in den niedrigen Brautabgaben, deren Rückerstattung durch die finanzielle Besserstellung aller Beteiligten sehr erleichtert ist. Die Erhöhung der Scheidungsquote ist nach ihrer Auffassung seit der Ankunft der Europäer zu beobachten. Seither geht eine Umdeutung der sozialen Werte vor sich. Ihre Folgerung lautet, daß die wirtschaftliche Unabhängigkeit im Zusammenwirken mit einer neuen Lebensweise, die viele Annehmlichkeiten bietet, die Frauen mehr und mehr streitsüchtig macht und zur Trennung der Ehepartner führt (3).

1. Unkostenbelastung des ländlichen Haushalts

Die zunehmende Belastung des Familienbudgets erfolgt weniger durch Steuerabgaben als durch die Schulausbildung der Kinder.

Im Goaso-Gebiet erheben mehrere Siedlungen selbständig Steuer im Interesse ihrer Kommune "to furnish the buildings and supplies for instruction,

(1) Lystad 1958 : 53
(2) Lystad 1958 : 71
(3) Lystad 1958 : 71

and citizens freely donate the necessary labor" (1). Darüber hinaus besteht eine staatlich sanktionierte Erbschaftssteuer. Unter Ausklammerung des Landbesitzes wird das persönliche Eigentum besteuert, das aus dem Einkommen besteht, das durch Bergbau, Landwirtschaftsproduktion, Jagd und Fischerei erzielt wird. Außerdem erhebt die staaatliche Verwaltung Gerichtskosten, aber auch Abgaben für das Heer, bei Einsetzung eines Chief sowie im Rahmen von Totengedenkfeiern (2).

Konkret läßt sich die Beteiligung der Frauen an diesen Kosten im Fall der Schulausbildung der Kinder feststellen. Hier muß nicht nur die Bezahlung des Unterrichts geleistet werden, sondern es sind die Schulbücher und die Schuluniform zu finanzieren (3). Obwohl der leibliche Vater keine rechtlichen Ansprüche auf seine Kinder geltend machen kann, liegt heute die finanzielle Verantwortung und Sorge für den Schulbesuch bei dem Vater. Aus einer unveröffentlichten Studie sind Zahlen bekannt, aus denen abzulesen ist, daß nahezu die Hälfte der dort erfaßten 700 Kinder jeden Alters von ihren Vätern unterstützt wurden. Von den übrigen Kindern wurde die Hälfte oder 25 % der gesamten Zahl von Mutterbrüdern finanziert und 10 % bis 15 % von ihren Müttern (4).

Die Anzahl der ausgebildeten Frauen ist im Verhältnis zu der der Männer gering. Die wenigsten besuchen über das dritte Jahr hinaus die Schule "since doing so is not regarded as any particular benefit to them" (5). Die Begründung nimmt weniger Bezug auf die erst in geringem Umfang vorhandenen Berufsmög-

---

(1) Lystad 1958 : 79; diese Eigeninitiative kommt auch in anderen Gebieten vor: Ibibio, vgl. S.231
(2) Lystad 1958 : 109
(3) Lystad 1958 : 53
(4) Fortes 1967c : 268; nähere Angaben fehlen
(5) Lystad 1963 : 191

lichkeiten als vielmehr auf die Gefährdung ihrer Heiratschancen. Sie werden durch die überhohen Forderungen der Eltern vermindert, die die Kosten der Ausbildung mit Hilfe der Brautabgaben wenigstens zum Teil ausgleichen wollen (1).

2. Handwerk und Handel

Außer der Landwirtschaft bieten Handwerk und Handel den Frauen umfangreiche Möglichkeiten, aktiv am wirtschaftlichen Leben zum eigenen Vorteil teilzunehmen.

Zu den traditionellen Handwerken der Weberei und Töpferei ist der Beruf der Näherin hinzugekommen, der zahlreiche Vertreterinnen hat (2).

Die Rolle, die die Frau als Händlerin im wirtschaftlichen Leben spielt, läßt sich in den Städten, mit ihren vielseitigen Beschäftigungsmöglichkeiten, am deutlichsten nachzeichnen (3).

Die Frauen haben über den traditionellen Austausch von Naturalien hinaus mit Hilfe neuer Praktiken ihren Handel erweitert. Diese Expansion war möglich, weil die Männer den Handel mit neuen Gütern vernachlässigt hatten. Schon um die Jahrhundertwende erhielten die Frauen von den englischen Handelsfirmen Kredite für Tabak, Dosenfisch und Stoffe. Andere Frauen handelten mit importierten Gütern, die auch auf Krediten liefen, für die aber die Ehemänner

(1) Lystad 1963 : 191
(2) Lystad 1958 : 150
(3) vgl. S. 338 ff

bürgten (1). Das Kreditsystem ist bis heute eine bemerkenswerte Einrichtung unter den Händlerinnen in den Städten der Küste und im küstennahen Hinterland (2). Auch wenn die männlichen Händler inzwischen am Handel mit importierten Gütern umfassend beteiligt sind, gelang es ihnen nicht, die Frauen aus diesem Geschäftszweig wieder zu verdrängen. Vielmehr haben diese es verstanden, monopolähnliche Positionen aufzubauen. Das eindrucksvollste Beispiel für diese Situation liefert der Stoffhandel (3).

(1) McCall 1965a : 289, 290
(2) vgl. S. 345, 407 ff
(3) Addea 1954 : 51-56

DER HANDEL

1. Markttypen

In Ghana wie auch in anderen westafrikanischen Küstenstaaten trifft man auf die unterschiedlichsten Markttypen. Die Terminologie zur Kategorisierung ist keineswegs eindeutig, da man von verschiedenen Kriterien ausgehen kann: man kann den Standort zur Typisierung heranziehen, aber auch den Zeitfaktor, also Tages- oder Wochenmarkt, oder die Besucherzahlen, also Klein- und Großmarkt. Hier soll folgende Terminologie gelten: Buschmarkt oder ruraler Markt, Markt in größeren Siedlungsgebieten an Handelsstraßen oder semiruraler Markt, Stadtmarkt oder urbaner Markt.

a) Rurale Märkte

Die wenigen Äußerungen bezüglich der Buschmärkte geben zu der Vermutung Anlaß, daß sie auf einem freien Platz unter einem oder mehreren schattenspendenden großen Bäumen abgehalten werden. Wenn eine Marktsteuer bekannt ist, wird sie in Naturalien entrichtet. Die Frauen sitzen mit dem Rücken in der Richtung, aus der sie gekommen sind - ursprünglich aus Sicherheitsgründen, um ohne große Verzögerung den Heimweg erreichen zu können. Diese Ordnung wird trotz der Befriedung des Landes auch heute noch weitgehend beibehalten. Die Frauen, die sich auf den Busch- oder ruralen Märkten einfinden, sind Kleinsthändlerinnen, die ihre Überschüsse aus der landwirtschaftlichen Produktion hier anbieten. Sie tragen ihre Waren aus einem Umkreis von bis zu 15 Meilen heran, Entfernungen, die an einem Tag bewältigt werden können. Die Besucherzahlen sind um die Mittagszeit am höchsten; diese Märkte schließen am frühen Nachmittag.

b) Semi-rurale Märkte

Märkte an Handelswegen und Straßen haben oft eine lange Tradition. Sie sind größer als die Buschmärkte. Die Besucherzahlen gehen in die Zehntausende, und dem entsprechend haben sie eine kompliziertere Marktorganisation. Für die Instandhaltung des Platzes hat jeder Händler an die Marktautorität, die entweder aus Vertretern der staatlichen Institution oder den traditionellen Chiefs besteht, eine Gebühr in Form von Naturalien oder Geld gegen Eintrittskarten zu entrichten (1). Hier befinden sich Marktstände, die gemietet werden können. Entsprechend dem Warenangebot konzentrieren sich die Händler jeweils auf einem bestimmten Platz auf dem Markt. Verschiedene ethnische Gruppen finden sich ein und haben ebenfalls ihren festen Standort. Sehr oft sind diese semi-ruralen Märkte mit einem Zaun umgeben. Gewöhnlich ist so ein Handelsknotenpunkt mit einem Netz oder auch Ring von Märkten verbunden. In dieser Art von Marktorganisation ist der semi-rurale Markt der jeweils größte.

Dank der günstigeren Verkehrsverhältnisse finden sich neben den Kleinsthändlern auch Einzel- bzw. Kleinhändler ein, deren Warensortiment sich nicht auf landwirtschaftliche Produkte beschränkt, sondern durch importierte Güter erweitert ist. Diese Kleinhändler mieten unter Umständen Lastwagen, um zu diesen Hauptmärkten innerhalb eines Marktringes zu gelangen. In der Regel kommen diese Händler aus der Küstenregion angereist. Sie verkaufen dann auf dem Markt an die Kleinsthändler, die anschließend ihrerseits die übrigen Märkte im Marktring besuchen. Diese "retail traders" sind als Einzelhändler sowohl Zwischenhändler als auch Unternehmer in eigener Sache, wenn sie auf dem Lande die Produkte direkt

(1) vgl. S. 326, 332

von den Farmen in größeren Mengen aufkaufen und sie zu den Märkten zum Verkauf fahren (1).

Die Preise für europäische Güter steigen mit der Entfernung von der Küste. Außerdem sind Preisbewegungen für traditionelle ortsgebundene Güter zwischen den Märkten möglich.

Die semi-ruralen Märkte werden in einem festgesetzten zeitlichen Rhythmus abgehalten.

c) Urbane-Märkte

Diese Art von Märkten finden sich vor allem in den Küstenstädten. Die meisten dieser Städte und ihre Märkte sind unter europäischem Einfluß entstanden. Natürlich gibt es auch im Hinterland große Märkte. Sie haben sich in der Regel aber nicht unter europäischem Einfluß entwickelt, beispielsweise Kumasi. Ja nach der Größe der Stadt existieren mehrere Märkte, die sich zum Teil nicht nur auf bestimmte Waren spezialisieren, sondern auch zu unterschiedlichen Zeiten öffnen und schließen. Die Märkte werden jeden Tag auf dafür vorgesehenen Plätzen abgehalten, die aber nicht abgegrenzt sein müssen. Offene und geschlossene Verkaufsstände sind in großer Zahl errichtet und werden sowohl kurz- als auch langfristig vermietet. Oftmals mieten mehrere Händler gemeinsam einen Stand.

Die Schwerpunkte im Warenangebot sind unterschiedlich auf die Märkte verteilt, so daß man mitunter von Lebensmittel- oder Stoffmärkten usw. sprechen kann (2). Die Nahrungsmittel werden von Kleinsthändlern, die ihre Ackerflächen und Gärten in der unmittelbaren Nähe der Stadt haben, herangetragen und verkauft oder durch Großhändler aus dem Hinterland per Lastwagen und Bahn herangeschafft. Die Vielfalt ethnischer Gruppen ist für diese Stadtmärkte charakteristisch. Hier treffen alle Händlertypen aufeinander. Während die Versorgungsfunktion für die Nahrungsmittel in den

(1) vgl. S. 94, 323
(2) vgl. S. 104 f

ländlichen Gebieten bei der Familie liegt, hat sie in der Stadt weitgehend der Markt übernommen.

Die hier skizzierten Märkte können nur als Idealtypen angesehen werden. Mit wachsender Technisierung verwischen die Unterschiede der Märkte auch im Norden Ghanas.

2. Handelsaktivitäten der Frauen

a) Auf Märkten im nördlichen Hinterland

In dieser Region scheinen die ruralen Märkte zu überwiegen. Aber die Literatur bietet für die Erhärtung dieser Vermutung, die sich auf die im Vergleich zur Küstenregion wenig entwickelte Infrastruktur stützt, nur wenige Beispiele.

Die Angaben, die sich bei Cardinall zu diesem Thema finden, sind äußerst dürftig. Die Periodizität der Märkte liegt bei sechs Tagen (1). Am dritten Tag findet ein Zwischenmarkt statt, den er "women's market" nennt (2). Warum Cardinall ihn so benennt, geht aus seinen Äußerungen nicht hervor. Bei Heranziehung anderer Quellen könnte man versucht sein anzunehmen, daß es sich dabei um ausschließliche Lebensmittelmärkte handelt. Auf diesen dominieren bei allen hier behandelten Ethnien die Frauen (3). In Cardinalls Gebiet war Doninga der bedeutendste Markt. Jeder Markt wurde von einem mächtigen Erdgott und anderen Geistern geschützt.

Rattray betont, daß die Frauen Eigentum haben. Ob sie aber über das geltende Rechtssystem hinaus durch Transaktionen auf dem Markt Eigentum erwerben können, ist nicht festzustellen (4). Er beobachtete auf den Märkten, daß die Frauen beispielsweise der Nankanse "corn, shea butter, groundnuts, fowls and corn cakes"

(1) vgl. S. 315
(2) Cardinall 1920 : 96
(3) vgl. S.22 f, 25 f, 55, 73 f, 112
(4) Rattray 1932, I : 271; II : 291

zum Verkauf anboten. Die Männer boten Kleinvieh an (1).

Tait weist ausdrücklich darauf hin, daß er sich im Konkomba-Gebiet nicht mit den "smallest markets", die mit den hier genannten ruralen Märkten identisch zu sein scheinen, beschäftigt hat, sondern mit den größeren, die wohl als semi-rural eingeordnet werden können. Das ist um so bedauerlicher, als viele dieser "smallest markets", auf denen nur lokale Produkte angeboten werden (2), durch die fortschreitende Technisierung sich verändern. Dieser Wandel läßt sich am Beispiel des Yendi-Marktes verdeutlichen, dem Hauptmarkt eines Marktringes, der ebenfalls einen sechstätigen Zyklus aufweist. Kamen während der Trockenzeit 1950 nur ein, höchstens zwei Lastwagen von Yendi nach Saboba, so waren es 1951/52 zur gleichen Zeit schon siebzehn Wagen (3). Mit wachsendem Warenaustausch wurde eine wechselseitige Preisbeeinflussung zwischen diesen beiden Märkten beobachtet (4).

Obwohl bei Tait die Beschreibung der Frau in ihrer Tätigkeit als Händlerin eine untergeordnete Rolle spielt, macht er uns mit einer ihrer wirtschaftlich bedeutendsten Aktivitäten bekannt. Die Herstellung und der Verkauf von Bier liegt allein in ihren Händen. Das Startkapital zur Entwicklung dieses Geschäftes, bei dem sie auf den Einkauf von Getreide angewiesen ist, erhält die Frau im Rahmen ihrer Heiratszeremonie: Nach Eintreffen im "Compound" des Ehemannes bereitet die Braut Bier, um es an die Klanmitglieder des Mannes zu verkaufen. Die Höhe der Beträge ist in etwa festgelegt und richtet sich nach

---

(1) Rattray 1932, II : 338
(2) Tait 1964 : 25 f
(3) Tait 1953 : 41
(4) Tait 1964 : 20

der sozialen Stellung des Käufers. Der Ehemann zahlt 5 sh, die Ältesten 5 sh und die übrigen Anwesenden zwischen 1 sh und 4 sh (1).

Mehrere Dinge bleiben in Taits Angaben ungeklärt: Kommt das Getreide für die Bierproduktion aus der Eigenerzeugung? Wenn nicht, von wem kauft die Frau das Getreide, wie hoch sind ihre Unkosten, welche Preise erzielen die Frauen auf dem Markt (2), und lassen sich Preisschwankungen saisonbedingter Art erkennen?

Junge Frauen, deren Geliebte die Felder bestellen (3), haben einen zusätzlichen Verdienst durch den Verkauf von Erdnüssen. Das Geld wird in Kleidung investiert, für die sie selbst zu sorgen haben (4).

Marktorganisation

Alle Konkomba-Märkte stehen unter der Kontrolle der "native authority" in Yendi. Allerdings haben nur die großen Märkte einen Aufseher, der die Steuern einnimmt. Die Besucherquote liegt zwischen 50 und 2 000 in den größeren Märkten.

Die Konkomba-Märkte Saboba, Galimata und Saambwer, die am Oti-Fluß liegen, waren bis zum Ende der vierziger Jahre "local markets". Heute stehen sie im engen Güteraustausch mit Tamale, Yendi und Kumasi. Yoruba und Mossi haben Marktstände in Saboba, dagegen sind keine Händler aus dem Süden oder aus Aschanti anzutreffen.

In der Tamale-Region besteht ein Marktzyklus von sechs Tagen. Hier bilden sechs Märkte einen Marktring, unter denen Tamale der größte ist. Jeder dieser Märkte ist wiederum Haupthandelspunkt in einem Ring kleiner Märkte.

---

(1) Tait 1964 : 94 f; Untersuchung 1950-1955
(2) vgl. Preise in der Nordwest-Region S. 317
(3) vgl. S. 279
(4) Tait 1963 : 29

Kapitalmarkt

Abgesehen von der Möglichkeit, Bargeld als Reinvestitionsmittel zu verwenden, hat sich diesem Wertmesser gegenüber eine Einstellung des Sparens erhalten, die durchaus den alten Bräuchen beispielsweise bei den Konkomba entspricht. Es vergeht nach Tait kein Jahr, in dem nicht vor langer Zeit vergrabene Gefäße mit Kauris zufällig auf den Feldern gehoben werden, die noch heute auf dem Bawku-Markt als Zahlungsmittel verwendet werden können. Tait hatte weiterhin zwei "elders" in Verdacht, daß sie in zwei Jahren 20 Pfund vergraben hatten (1).

Kauris sind in der Nordregion auch in den sechziger Jahren offenbar kein ungewöhnliches Zahlungsmittel. Sie wurden noch 1965 auf den Märkten im Nordwesten Ghanas benutzt, vor allem auf den Märkten, die von Lobi-Frauen besucht werden. Bei den Lobi-Verkäuferinnen auf dem Wechiau-Markt südwestlich von Wa wurden Kauris der ghanaischen Währung vorgezogen. Diejenigen Kunden, die mit Kaurimuscheln bezahlten, erhielten mehr Ware, als es nach dem offiziellen Kurs, 10 Kauris = 1 Penny, korrekt gewesen wäre. Ein Kunde, der Pito (guinea corn beer) mit Kauris bezahlt, hat mehr in seiner Kalebasse als derjenige, der eine Pennymünze gibt. Ein Informant berichtete, daß er für 23 Pfund einen Sack mit 55 0000 Kauris gekauft hatte, 10 Stück für 1 Penny (2).

b) Auf Märkten der mittleren Goldküste

Genauso unbefriedigend ist die Quellenlage für die mittlere Goldküste. Durch europäische Reisende, die im vorigen Jahrhundert die Ashanti-Region besuchten, wissen wir, daß die handeltreibenden Frauen

(1) Tait 1964 : 29
(2) Hill 1970 : 139

schon damals regionale Mobilität kannten. Es konnte beispielsweise beobachtet werden, daß Wongara-Frauen von Boutuku auf den Markt von Soku kamen, um dort ihre Waren anzubieten. Über den Markt in Boutuku heißt es: "The middle of the market place is occupied by a double row of stalls" (1). Ob sich das Warenangebot der Wongara-Frauen von dem unterschied, das für Kumasi belegt ist, bleibt unbekannt. Auf dem beobachteten Markt in Kumasi wurden zum Verkauf angeboten: Kosmetika, Tabakpfeifen, Kankie (einheimisches Brot), Yams, Bananen, Ananas, Erdnüsse, Fisch, Affen- und Elefantenfleisch sowie Tuche aus Manchester (2).

Aus der Zone der mittleren Goldküste übermittelt Ringwald einige Daten, die deshalb erwähnenswert sind, weil der Markt, auf den sie sich beziehen, einen bemerkenswerten Standort hat.

Der Hauptort Sampa im Gyamangland, das durch die Staatsgrenze zur Elfenbeinküste, den Schwarzen Volta und im Süden durch den kleinen Fluß Tain eingegrenzt wird, zählt rund 1 500 bis 1 600 Einwohner. Er liegt etwa 2 bis 3 Kilometer von der Grenze Elfenbeinküste - Ghana entfernt. Zur Zeit der Untersuchung wurde der Grenzverkehr durch eine Fähre über den Tain-Fluß ermöglicht, war aber aus politischen Gründen von geringer Bedeutung. Durch den Ausbau des Straßennetzes in Ghana erhielt der Ort Anschluß an die neue Entwicklung. Er ist inzwischen Umschlagplatz für Handelswaren, die in das nördliche Banaland, in das südliche Gyamangland und in das Waldland gehen. Reisende nach Aschanti und zur Küste sammeln sich hier. Eine wichtige Rolle spielen die Hausa-Händler, die

(1) Freeman, R.A. 1967 : 221; 22. Jan. 1889
(2) Freeman, T.B. 1965 : 121

sowohl auf dem Markt von Sampa Tücher, Schönheitsmittel und einheimische Medizin in Form von Kräutern und Wurzeln anbieten als auch als Fleischer tätig sind. Sie bringen ihre Waren bis in die Buschdörfer.

Auf dem Marktplatz in Sampa gibt es einige Marktstände. "Dort sitzen die feilbietenden Frauen und Mädchen ..." (1).

Während Sampa mit seinen vielseitigen Verflechtungen die Klassifizierung eines semi-urbanen Marktes verdient, entspricht der folgende Markt dem Typ eines ruralen oder Buschmarktes, auch wenn die Ladengeschäfte mit ihren europäischen Waren nicht ganz in dieses Bild passen. Es handelt sich um den kleinen Ort Gypekom im Süden des Gyamanggebietes gelegen. Sein Markt wird unter einem großen Schattenbaum abgehalten, "mitten auf der Hauptstraße", an der sich auch die festen Läden befinden. Das Warenangebot der Frauen setzt sich aus den Nahrungsmitteln zusammen, die sie speziell für den Verkauf anbauen. Diejenigen, die das Töpferhandwerk beherrschen, haben dadurch eine zusätzliche Einnahmequelle, über die sie allein verfügen können. Tonwaren aus dem Gyamangland werden auf den Märkten im südlichen Waldland angeboten (2).

Der Mangel an Daten in den bisher genannten Gebieten Ghanas steht nicht in ursächlichem Zusammenhang mit der Tatsache, daß die Frauen vorwiegend in der Landwirtschaft beschäftigt sind. Denn diese Situation gilt auch für das südliche Ghana. Dennoch ist für die südlichen Regionen die unabhängige Rolle der Frau in der Produktion und Verteilung von Nahrungsmitteln weit besser belegt und zwar auch für den ländlichen Raum (3).

---

(1) Ringwald 1941 : 57
(2) Ringwald 1941 : 42-59
(3) Hill 1958 : 3-5

c) Auf Märkten des küstennahen Hinterlandes

Eine eindrucksvolle Schilderung der Handelstätigkeiten der Frauen in dieser Region verdanken wir schon Pieter de Marees. Seine Beobachtungen bestätigen, daß sich das Warenangebot der Frauen weitgehend aus Lebensmitteln zusammensetzt. Zugleich stellte er fest, daß sie einen intensiven Handelsverkehr zwischen dem küstennahen Hinterland und den Märkten an der Küste betrieben. Aus dem küstennahen Hinterland brachten die Frauen Orangen, Zitronen, Bananen, Kartoffeln, Hirse, Mais, Reis, Manigette, Hühner, Eier und Brot auf den Markt bei Everie Town und nahmen auf dem Rückweg Fisch landeinwärts " ... to get some profit by them, so that the fish ... is carried at least an hundred to two hundred miles up into the land, ...". Die Frauen aus dem unmittelbaren Hinterland hatten als Handelspartner nicht nur die ansässige Bevölkerung, sondern auch in diesem Falle die Niederländer. Die Küstenbewohner kamen ihrerseits auf den Marktplatz, um die von ihnen bei den Niederländern erworbenen Waren anzubieten (1).

Für das küstennahe Hinterland übermittelte Anfang dieses Jahrhunderts uns Spieth zahlreiche Daten, die die wirtschaftlichen Tätigkeiten der Frauen betreffen, aber auch die Wirtschaftsbeziehungen zwischen Mann und Frau. Spieths Standort war die Region um Ho, die mit Lome, Keta, Ge, Fanti, Krobo, Ada, Adidoma usw. in Handelsbeziehungen stand (2).

Heute spielen Ewe-Frauen an der Küste Ghanas als Fischhändlerinnen eine nicht unbedeutende Rolle. Um ein Bild von ihren Tätigkeiten in der ehemaligen traditionellen ländlichen Umgebung zu erhalten,

---

(1) Marees, P. de 1965 : 56; um 1602
(2) Spieth 1906 : 408 ff

sollen sie, obwohl zum überwiegenden Teil nicht in Ghana ansässig, dennoch hier aufgeführt werden.

Wie sehr die Ewe den Markt mit ihren Frauen identifizieren, sieht Spieth dadurch bewiesen, daß "asi" sowohl Markt als auch Frau bedeutet (1). Mann und Frau haben ihre eigenen Felder. Der Mann pflanzt auf seinem Feld drei bis vier Reihen Yams für seine Frau an, damit sie mit diesen Früchten den Unterhalt der Familie besorgt. Kommt sie mit der zur Verfügung gestellten Menge nicht aus, muß sie ihn um weitere Knollen bitten und sie unter Umständen von ihrem Mann kaufen (2). Durch den Verkauf von Baumwolle, die die Frau auf ihren Feldern anbaut, ist sie in der Lage, solchen Forderungen nachzukommen.

Im Baumwollhandel liegt ihre Haupteinnahmequelle. Aber ihr Mann kann in ihm auch eine aktive Rolle spielen: Die Frau verkauft ihre Ernte entweder auf dem Markt oder an ihren Mann für etwa 2 Mark. Dieser läßt die Baumwolle von seiner Frau spinnen und das Garn anschließend auf dem Markt verkaufen. Sie muß die 2 Mark an ihren Mann zurückgeben, aber der Mehrerlös gehört ihr. Im Rahmen einer solchen Transaktion verpflichtet sich die Frau, einen weiteren Sack Baumwolle für ihren Mann zu Garn zu verspinnen, wofür sie als Arbeitslohn weitere 2 Mark erhält. Diese Einnahmen investiert sie in Schmucksachen, Kleider und Fleisch für sich und ihre Kinder (3).

---

(1) Spieth 1906 : 189
(2) Spieth 1906 : 191
(3) Spieth 1906 : 191

Diese Ausführungen erhalten dreißig Jahre später eine wertvolle Ergänzung durch Wucherer. Nach ihm differenzieren die Ewe die Bedeutung von "asi" gleich Markt und Frau dahingehend, daß die von "asiga", großer Markt, und "agbonusi", kleiner Markt, sprechen. Die letzteren Märkte werden überwiegend von Frauen aufgesucht. Hier bieten sie die Erträge ihrer Felder an, aber auch Töpferwaren, Seife und Garn, die sie selbst produziert haben. Sobald sie im Auftrag ihrer Männer handeln, sind sie mit etwa 10 Prozent am Gewinn beteiligt. Die Kinder verkaufen Brennholz auf eigene Rechnung oder übergeben es an ihre Mütter, von denen sie zwischen 10 und 20 Prozent des erzielten Preises erhalten (1). Zur Preissituation stellt Wucherer fest, daß die Hauptnahrungsmittel wie Maniok, Bataten, Bohnen, Cassava, Erdnüsse, Mais und Yams überall zu gleichen Preisen verkauft und niemals unterboten werden (2). Um die Gewinnspannen zu erhöhen, kaufen viele Frauen auf dem Land die Waren auf. So kosten dort sechs Stück Yams 1 Mark; für die gleiche Summe verkaufen sie allerdings nur vier Knollen auf dem Markt. Da sie die Güter mit eigener Kraft heranschaffen, ergeben sich für sie keine Unkosten. Ihre Leistung geht in die Kalkulation nicht ein. Ihr Verdienst liegt also bei vierzig Prozent. Ähnlich hoch liegt die Gewinnspanne, wenn die Frauen Maiskörner auf den Farmen direkt kaufen, zu Mehl verarbeiten und dieses auf dem Markt anbieten.

Bei Gütern, die nicht zu den Hauptlebensmitteln gezählt werden, pendelt sich der Preis im Wechselspiel der Angebote von Händler und Kunde bei 60 bis 80 Prozent des zu Anfang vom Händler geforderten Preises ein (3).

---

(1) Wucherer 1935 : 34
(2) Wucherer 1935 : 36 f
(3) Wucherer 1935 : 37

Bei den zur Ewe-Gruppe gehörenden Shai, die auf ghanaischem Staatsgebiet siedeln, sind die Frauen im Direktverkauf und als Zwischenhändlerinnen tätig, speziell beim Vertrieb ihrer Töpfereiprodukte. Auch heute noch sind fast alle Frauen als Töpferinnen tätig (1).

Große Töpfe kosten pro Stück 2 Pfund, kleinere Töpfe 1 Pfund 6 sh. Man muß von der kleinen Sorte schon 40 Stück in einer Woche herstellen, um 3 Pfund zu verdienen. Der Lehm wird in 4 Gallonenbehältern (2) gekauft. Die Preise in den einzelnen Lehmgruben sind unterschiedlich: in Agomeda zahlt man 4 sh, in Kodiake 3 sh pro Behälter. Die Unkosten der Herstellung belaufen sich bei der Fertigung von größeren Töpfen auf 3 bis 6 sh. Als Nettoeinkommen werden bei regelmäßiger Produktion von Quarcoo und Johnson 3 Pfund 16 sh bis 3 Pfund 17 sh angegeben. Die Preise liegen so, daß sie mit europäischen Gütern wie Emaille-und Plastikwaren konkurrieren können (3).

Sehr alte Frauen verdienen sehr viel weniger. Die Autoren geben als Beispiel eine 80 bis 90-jährige Frau an, die immer noch 1 Pfund pro Woche verdient. Bemerkenswert ist bezüglich dieser sozialen Gruppe, daß die alten Frauen,d.h. Frauen nach der Menopause,das alleinige Recht auf bestimmte Dekors besitzen. Wie schon erwähnt, geschieht die Vermarktung der Ware durch Kleinhändler direkt an den Kunden,durch Zwischenhändler und Großhändler. Nach Aussagen einer 80jährigen Frau haben junge Frauen schon vor 1892, also zu einer Zeit, als die Shai noch in den Bergen siedelten, die Rolle der Zwischenhändlerinnen übernommen, indem sie die Waren mehrerer Töpferinnen auf den Markt nach Pampram trugen. Von dort brachten sie Fisch, Kale-

(1) Quarcoo u. Johnson 1968 : 66 f
(2) 1 Gallone = 4,54 Liter; Quarcoo u. Johnson 1968 : 64
(3) Preise ca. 1960

bassen und andere Artikel mit zurück.

Shai-Töpfe sind heute auf vielen Märkten außerhalb des Shailandes anzutreffen. Für ihren Vertrieb sorgen ausschließlich Zwischenhändlerinnen, die in großen Mengen einkaufen und mit Lastwagen den Transport übernehmen. Ihre persönlichen Beziehungen zu den Produzentinnen lassen sie zu deren "regular customers" werden. Auch wenn andere Händlerinnen höhere Preise bieten, hält sich die Töpferin an diese persönliche Bindung.

Gewöhnlich sind die Herstellerinnen selbst Großhändlerinnen. Einzelhändlerinnen haben sehr oft nur einen kleinen Warenausstoß, der zudem gewöhnlich von geringerer Qualität ist.

Kredite sind bekannt und kommen in den erwähnten persönlichen Handelsbeziehungen der Partner zum Tragen. Die Grundlagen dieser Übereinkommen sind: "honesty, integrity, exchange of gifts and reciprocity" (1). Verstöße gegen dieses Prinzip können das Geschäft zerstören. Durch Sanktionen in Form von Mundpropaganda kann das gemeinsame Streben nach wirtschaftlichen Gewinnen garantiert werden (2). Die persönlichen Beziehungen zwischen Käufer und Verkäufer, die als eines der Kriterien des peripheren Marktes bezeichnet wurden (3), kommen in diesem Verhalten deutlich zum Ausdruck.

Bei den den Shai benachbarten Krobo verdienen die Frauen ihr Geld durch den Verkauf von Lebensmitteln und Palmöl im haupt- und nebenberuflichen Handel. Neben dem Handel, der sich auf dem Marktplatz abspielt, unterscheidet Huber den Kleinsthandel oder "petty trade", der für die "towns" und "villages" charakteristisch ist (4). An diesem

(1) Quarcoo, A.K. u. M. Johnson 1968 : 65
(2) Quarcoo, A.K. u. M. Johnson 1968 : 47-88
(3) vgl. S. 267
(4) Huber 1963 : 59

Kleinhandel beteiligen sich täglich Hausfrauen, junge Mädchen und sog. "mammies". Sie gehen auf den Markt oder sitzen an kleinen Tischen entlang der Straßen. Einige gehen von Haus zu Haus und bieten ihre Waren an. Kerosin, Zucker, Tabak, Zigaretten werden in Kleinstmengen vertrieben. Die sog. "mammies" bei den Krobo haben sich auf Fertiggerichte spezialisiert, die sie selbst herstellen und auf dem Markt entlang der Straßen verkaufen. Schulkinder und Berufstätige bilden ihren Kundenkreis.

Die Bezugsquellen für die landwirtschaftlichen Produkte können unterschiedlich sein. Einmal verkaufen die Frauen die Erzeugnisse ihrer eigenen Felder. In diesem Fall gehören ihnen ihre Einnahmen allein. Diese Regel gilt ebenso, wenn eine Frau mit eigenem Kapital einen Handel aufzieht. Als Startkapital nimmt sie das Geld, das sie während der Reife- und Hochzeitsriten erhalten hat. Verkauft sie aber die Produkte ihres Ehemannes oder benutzt sein Geld, um ein Geschäft zu tätigen, so ist sie ihm genaue Rechenschaft schuldig. Wie das im Einzelfall aussieht, wird leider nicht klar. Der Ehemann kann seiner Frau seine Anerkennung ausdrücken, indem er ihr eine Entlohnung zahlt. Ob sie diese Entlohnung erzwingen kann, muß offen bleiben (1).

Die hier gegebenen Daten bezüglich der Handelspraktiken sind in diesem Beispiel sehr aufschlußreich , aber der Mangel an konkreten Daten zum Preissystem konnten nicht behoben werden.

Die Fanti, die entlang der Küste wohnen und deren Siedlungsgebiet sich 15 bis 20 Meilen ins Hinterland erstreckt, treiben wie die bereits erwähnten ethnischen Gruppen Landwirtschaft in der Form von "shifting cultivation".

---

(1) Huber 1963 : 61

Die aktive Rolle, die die Frauen in den Küstensiedlungen im Fischhandel übernehmen, soll hier hervorgehoben werden, um so die Variationsbreite händlerischer Tätigkeit mit den zur Verfügung stehenden ortsgebundenen Produkten zu verdeutlichen.

Auch bei den Fanti findet man die bereits bekannten Markttypen: den kleinen, nicht organisierten Dorfmarkt oder ruralen Markt oder den von der lokalen Verwaltung instandgehaltenen Marktplatz, der eingezäunt ist und für den Eintrittskarten erworben werden müssen. Diesem Muster entspricht der größte Markt der Fanti in Mankessim, 10 Meilen landeinwärts gelegen.

Das Warenangebot umfaßt Feldfrüchte, Fisch und handwerkliche Produkte. In den Orten, wo ein großer Teil der Bewohner nicht ansässig ist, spielt der Absatz von zubereiteter Nahrung, genannt kenkey (1), aus Mais oder importiertem Mehl hergestellt, eine zusätzliche Rolle. Um kleine Warenmengen gibt es kaum Preisdiskussionen, da die verlangten Beträge sehr gering sind. So wird eine Fischhändlerin ohne großes Zögern zu drei Fischen, deren Preis von einem Kunden als zu hoch beanstandet wird, die Zahl um einen kleinen Fisch erhöhen. Verkauft sie allerdings ihren Korb mit Fischen insgesamt, also wie eine Großhändlerin - ein Korb faßt etwa 300 Fische - so wird der Preis ausgehandelt.

Von reichen Personen, von Chiefs und Europäern, wird die Zahlung eines höheren Preises erwartet

---

(1) Schon Atkins sah in den zwanziger Jahren des 18. Jahrhunderts dieses Fertiggericht bei den Händlerinnen in der Nähe von Fridericksburg, das neben Nüssen, Limonen, Seife und Reis angeboten wurde. Atkins 1965 : 86
Möglicherweise meinte de Marees die gleiche Ware, die er Brot nannte. vgl. S. 320

als er für den einfachen Mann gilt. Die Einhaltung dieser Regel wird durch die Anwesenheit der übrigen Marktfrauen kontrolliert. In diesem Verhalten, das auf Erfahrungen von McCall basiert, liegt einer der Gründe, die eine exakte Datenermittlung zum Preissystem erschweren (1).

Die Männer erwarten, daß die Frauen fähig sind, auf dem Markt zu handeln und zwar erfolgreich. Die Frauen sind sowohl haupt- als auch nebenberuflich als Händlerinnen tätig. Die Händlerinnen - hier speziell die Fischhändlerinnen - verhalten sich diesen Erwartungen entsprechend.

Durch ein Übereinkommen, das jede Woche erneuert wird, aber auch über Monate dauern kann, nimmt eine Fischhändlerin einem Fischer seinen Fang ab, für einen Preis, der an dem betreffenden Tag für Frischfisch gilt. Es stehen ihr nun mehrere Möglichkeiten offen, mit ihren Waren zu Gewinnen zu kommen. Ein Absatzmarkt für Frischfisch ist in den Küstensiedlungen nicht vorhanden. Sie versucht also, mit einem Aufkäufer ein Geschäft zu machen. Will sie die Waren selbst im Hinterland absetzen, muß sie die Kosten für die Konservierung investieren, also für Salzen, Trocknen oder Räuchern. Mit der Haltbarmachung wird der Faktor Zeit für sie wichtig; denn sie kann die Fische ungefähr eine Woche lagern und auf den günstigsten Preis warten. Der Markt, den sie als Verkaufsort wählt, kann für Gewinn und Verlust entscheidend sein.

Die Fische werden nicht nach Gewicht, sondern nach Größe verkauft. Da die Fangergebnisse zudem jahreszeitlich unterschiedlich ausfallen, ist es schwer, eine exakte Kalkulation aufzustellen.

---

(1) vgl. S. 334

Soweit Christensen Einblick in die Problematik erhalten konnte, ist der Ablauf in etwa wie folgt: Der übernommene Fang besteht beispielsweise aus tausend Heringen. Der Tagespreis für 100 Frischfische dieser Sorte liegt bei 2 sh, eine Summe, die wenigstens wieder eingenommen werden muß, weil sie schon an die Fischer gezahlt wurde. Der Mehrgewinn ist die Provision. Wenn die Händlerin den Fisch konservieren will, muß sie Holz kaufen. Ein Bündel Holz kostet 1 sh 6 d. Zum Räuchern von 1 000 Fischen benötigt sie im Durchschnitt 3 Bündel. Sie kann für 100 geräucherte Fische 3 oder 4 sh erhalten und wenn sie die Ware erst lagert, kann sich der Preis um einen Shilling erhöhen. Die Mehreinnahmen bei geräuchertem Fisch belaufen sich auf 1 sh oder 2 sh pro 100 Stück, wovon die Kosten für das Holz noch abzurechnen sind.

Die Händlerin kann sich als Großhändlerin betätigen, indem sie an Aufkäufer in Großmengen verkauft. Sie verkauft aber auch an Frauen, die Einzelhändlerinnen sind. Schließlich kann sie selbst auf den Markt gehen und in kleinen Mengen die Ware umsetzen. Für welchen Form sie sich schließlich entscheidet, hängt von den Gewinnchancen ab. Frauen, die als Aufkäufer tätig sind, kommen mit Lastwagen, die sie mieten, in die Fischerdörfer, um die Ware im Inland oder in urbanen Zentren dann abzusetzen. Sie haben gewöhnlich einen festen Kundenkreis unter den Marktfrauen im Inland, die ihrerseits den Fisch körbeweise oder in kleinen Mengen verkaufen (1).

Bei den Formen der Finanzierung und Kreditverteilung, die das Geschäft der Fischhändlerinnen bei den Ewe der Keta-Lagune beeinflussen, handelt es sich um einen Ausschnitt des komplizierten Handelsablaufs, der von den Fanti-Frauen schon

---

(1) Christensen 1961 : 124-139; Untersuchung 1950/51

bekannt ist. Die Formen, die von den Ewe angewendet werden, stellen aber eine Variante dar, zumal eine Informantin Einblick in ehemals traditionelle Praktiken der Verrechnung gewährte.

Die Ewe-Fischhändlerinnen sind gewöhnlich die Ehefrauen der Fischer, die ihrerseits in Gruppen, gebildet um den Besitzer eines Fangnetzes, zusammenarbeiten. Diese Gruppen oder "Companies", deren Mitglieder nicht miteinander verwandt sein müssen, bleiben sechs Monate, d.h. für eine Saison, zusammen. Die Ehefrauen sind die Hauptabnehmerinnen ihrer Ware, daneben kaufen auch Frauen aus der Umgebung, die nicht der Gruppe angehören. Letztere sind gegenüber den Fischerfrauen insofern im Nachteil, als sie gewöhnlich den Fisch zu einem Rabatt geliefert bekommen, während die zur "Company" gehörenden Händlerinnen die Ware auf Kredit übernehmen. Jede Frau soll mit einem bestimmten Mann der Gruppe eine Vereinbarung treffen, damit er für ihre Schulden gegenüber der Gruppe bürgt.

In früheren Zeiten wurden die Frauen erst nach sechs Monaten, also zum Ende der Saison, aufgefordert, ihre Schulden zu begleichen. Heute liegen die Kreditspannen bei einer Woche oder einem Monat, je nach der Vereinbarung. Bei Nichtbegleichung wird der entsprechende Schuldwert von dem Fanganteil des für die Händlerin bürgenden Mannes abgezogen.

Die Schulden werden aufgeschrieben, und einige Gruppenleiter sind schon dazu übergegangen, zu diesem Zweck "pass books" einzurichten (1). Während in den sechziger Jahren vor allem die großen "Companies" dazu übergingen, ihr Geld während der Saison auf einer Bank zu deponieren,

(1) vgl. ähnliche Praktiken der europäischen Firmen, S. 333

verfügte in dem "old counting system" (1), jede Frau über einen eigenen Geldvorrat. Auf diese Weise benutzte die "Company" die Frauen "as banks" (2). Jeden Abend wurde der Händlerin durch eine Anzahl von Steinen, Muscheln oder Getreidekörnern, die stellvertretend für den Wert der am Tage übernommenen Ware standen, ihr Kredit angezeigt, den sie in Anspruch genommen hatte. Diese Wertsymbole wurden einmal von dem Leiter der Gruppe in einem verschlossenen Kasten aufbewahrt, gleichzeitig legte sich jede Frau zu Hause den entsprechenden Wertmesser zurecht, so daß sie jederzeit über ihre Schulden unterrichtet war.

Daneben gab es ein System, das sich Kieselsteine unterschiedlicher Größe als Rechnungseinheit bediente, die in einer Schachtel aufbewahrt wurden, welche über entsprechend unterschiedliche Kammern zur Einordnung verfügte. Obwohl diese Praktiken veraltet sind, ist es immer noch möglich, Händlerinnen anzutreffen, die dem Lastwagenfahrer, der ihren Fisch nach Accra zum Markt transportiert, ein Tuch übergeben, in dem Steine eingewickelt sind, die den Preis der Ware anzeigen (3).

Der Verkaufspreis für einen Korb Fisch an die Händlerin entwickelt sich aus dem Angebot und dem Gegengebot. Beispielsweise lag im Mai 1963 der Eröffnungspreis durch den Fischer bei 1 Pfund, das Gegengebot bei 12 sh, die Ware ging schließlich für 16 sh an die Käuferin. In einem anderen Fall lag die Anfangsforderung bei 24 sh, die Frau bot 16 sh, am Ende zahlte sie 18 sh. Ob die Fischsorten oder -größen als Faktoren bei der Preisfindung eine Rolle spielen, wurde leider nicht geklärt (4).

---

(1) Hill 1970 : 51
(2) Hill 1970 : 39
(3) Hill 1970 : 51
(4) Hill 1970 : 52

Ob die Ewe-Händlerinnen den Typen der Groß-, Einzel- oder Kleinhändlerin entsprechen, darüber lassen sich nur Vermutungen anstellen, denn es ist durchaus üblich, daß sie drei, sechs oder sieben Körbe komplett übernehmen müssen, zu entsprechenden Preisen von 2 Pfund, 4 Pfund oder 5 Pfund. Der Preis pro Korb liegt in solchen Fällen bei 13 sh; entsprechend wird das Wechselgeld von 1 sh, 2 sh oder 9 sh am Abend von der "Company" zurückgezahlt (1).

Auch die Ewe-Händlerinnen räuchern den Fisch. Dazu verwenden sie als Brennmaterial Kokosschalen. Tritt die Situation ein, daß die Versorgung mit diesem Material unzureichend ist, wird die dann notwendige Investition in Brennholz durch einen Vorschuß der "Company" ermöglicht (2).

In der wirtschaftlichen Zusammenarbeit von Fischer und Händlerin gelten gewisse moralische Richtlinien, die Investitionsschwierigkeiten und tägliche Preisschwankungen auffangen helfen. Jede Frau soll so schnell wie möglich ihre Ware ausgehändigt bekommen. Der geforderte Preis soll begründet sein und nicht willkürlich festgesetzt werden. Er wird rückwirkend heraufgesetzt, wenn der Marktpreis seit der Übernahme der Ware fällt. Ebenso sollen die Frauen durch einen Geldvorschuß entschädigt werden, wenn der eingebrachte Fang sehr klein ausgefallen ist (3).

Alle bisher unter verschiedenen Bedingungen dargestellten Aspekte kommen wieder in einer Marktstudie über Koforidua, einer Stadt im unmittelbaren Hinterland im Südosten Ghanas, zum Tragen. Es handelt sich hierbei um einen der größten Märkte überhaupt; denn etwa 300 Händlerinnen besuchen ihn mit einiger Regelmäßigkeit. Dennoch bleibt sein

(1) Hill 1970 : 52
(2) Hill 1970 : 52
(3) Hill 1970 : 48

semi-urbaner Charakter unverkennbar. Koforidua ist von 30 bis 50 kleineren Märkten umgeben. Dadurch, daß die Eisenbahnlinie Accra - Kumasi lange Zeit nur bis Koforidua führte, wurde dieser Platz, von der Infrastruktur begünstigt, zusätzlich zur zentralen Station im Kakaotransport. Während sich in den umliegenden Gebieten die landwirtschaftlichen Verhältnisse kaum veränderten - möglicherweise ist die heutige Situation durch die Stauung des Volta schon anders - hat der Markthandel mit Nahrungsmitteln sowie europäischen Gütern eine deutliche Veränderung erfahren. Die Händlerinnen konnten ihre Aktivität auf Bereiche ausdehnen, die von den Männern vernachlässigt wurden. Sie knüpften Handelskontakte mit europäischen Importfirmen an und handeln auch heute noch mit importierten Gütern, bei denen die Profite höher liegen als bei den traditionellen Waren.

Der Marktplatz selbst liegt an der Durchgangsstraße Accra-Kumasi, die an dieser Stelle wiederum von einer Dorfstraße gekreuzt wird. Er ist eingezäunt und hat fünf Eingänge, an denen jeder Händler, der auf dem Markt verkaufen will, eine Eintrittskarte im Wert von 2 Pence von der Marktorganisation kaufen muß (1). Kinder und Helfer der Händler, die auch Waren zwischen den Marktständen verhökern, zahlen 1 Penny. An den Markttagen, Montag und Freitag, beläuft sich die Anzahl der Personen innerhalb der Abgrenzung auf etwa 30 000 bis 40 000. Die Einnahmen der Marktverwaltung erreichen Summen von 400 bis 500 Pfund im Monat.

In unmittelbarer Nähe des Marktplatzes liegt der Lastwagenparkplatz, auf dem ebenfalls gehandelt wird. Die Frauen, die hier ihre Waren anbieten, müssen eine Lizenz erwerben, die monatlich 2 sh 6 d beträgt.

---

(1) Preise von 1952

Das traditionelle Muster, daß die Frau für sich und die Kinder zu sorgen hat, ist unter ruralen Bedingungen leicht zu erfüllen. In semi-urbanen Gebieten steht sie unter einem gewissen Zwang, durch verstärkten Handel diesen Erwartungen zu entsprechen. Nach McCall handeln 40 % der erwachsenen Frauen oder etwa 10 % der Gesamtbevölkerung von Koforidua auf dem Markt. Rechnet man die Händlerinnen außerhalb des Marktes noch hinzu, so erhöht sich die Zahl auf etwa 70 % (1).

Alle Handelsformen sind vertreten: der Großhandel, Einzel- und Kleinsthandel.

Das Geld, das die Frau zum Start ihrer Geschäftstätigkeit benötigt, kann sie wöchentlich von ihrem Mann erhalten, mit der Auflage, daß sie sich selbst versorgt. Eine andere Möglichkeit ergibt sich, wenn der Ehemann ihr eine einmalige Summe von 50 bis 100 Pfund übergibt, und zwar zur Zeit der Heirat, in der Erwartung, daß sie sich zeitlebens durch ihre Handelsunternehmungen selbst versorgt.

Eine Frau, die als erfolgreiche Händlerin bekannt ist, kann Kredit bei den europäischen Firmen erhalten. In einem "pass book", einer Art Kontobuch, wird die Höhe des gewährten Betrages eingetragen, die sich auf mehrere tausend Pfund belaufen kann. Die europäischen Handelspartner bezeichnen sie gern als "five thousand pound mammy". Die Zahl derjenigen, die tatsächlich über diese Summen verfügen können, ist sehr gering.

Da alle handelstechnischen Abwicklungen mit Hilfe des Gedächtnisses durchgeführt werden, ist die Verifizierung von Äußerungen über Einkommens- und Kreditverhältnisse besonders schwierig. McCall versuchte diesen Schwierigkeiten zu begegnen mit

(1) McCall 1965a : 292

Hilfe einer Befragungsweise, nach der die Höhe des Umsatzes für einen guten bzw. einen schlechten Tag angegeben werden sollte. Die Kontrollfrage wurde in einem Interview an untergeordneter Stelle eingeschaltet. Dennoch gelang es einigen Händlerinnen, die letztere Angabe den vorangegangenen Aussagen anzupassen. Es wurde deutlich, daß bei einem Teil von ihnen die Tendenz bestand, ihr Handelsvolumen erheblich zu übertreiben.

Eine Gemüsehändlerin gab als niedrigste Umsatzquote 8 sh an, am Vortag aber erreichte sie 6 sh. Eine andere der gleichen Branche gab 1 Pfund an im Vergleich zum tatsächlichen Umsatz von 4 sh am Vortag. Nach Aussagen einer weiteren Händlerin, die gekochten Yams verkaufte, lag die niedrigste Umsatzquote bei 2 Pfund, am Vortag setzte sie nur 16 sh um. Der höchste Umsatz an guten Tagen wurde von zwei Personen mit 40 Pfund, von einem Gemüsehändler und einem Textilhändler mit 14 Pfund angegeben. Im Falle des Gemüsehändlers ist die Übertreibung augenscheinlich. Auf diese Diskrepanz aufmerksam gemacht, wurde argumentiert, daß keine Saison sei: die Einnahmen der Kakaoernte standen noch aus.

Der Versuch McCalls, für den Zeitraum von einer Woche genaue Angaben in einzelnen Handelszweigen zu erhalten, scheiterte an der Unwilligkeit und Lustlosigkeit der Händlerinnen, jeden Tag die Einnahmen und Ausgaben seinen Mitarbeitern mitzuteilen. Nur von einem jungen Mädchen, das "fried balls" für seine Mutter verkaufte, ist der wöchentliche Umsatz bekannt geworden. Sie übergab ihrer Mutter 3.15.05 Pfund, die davon wieder Rohstoffe zur Weiterverarbeitung einkaufte. Als Gewinn blieben 1.10.05 Pfund.

Die Aversion, Auskünfte über finanzielle Transaktionen zu erteilen, ist keineswegs spezifisch für die Händlerinnen auf den Märkten. Hill hat bei den

Kakaopflanzern die gleiche Erfahrung gemacht. Wenn überhaupt Angaben über Einnahmen bekannt gegeben wurden, so ließen sich diese nicht einmal auf eine bestimmte Zeitspanne fixieren (1).

Der überwiegende Teil der Händlerinnen hat keine Schule besucht und kann sich nicht oder nur mühsam in der englischen Sprache verständigen. Dennoch findet man unter ihnen Frauen, die eine Schulausbildung erfahren haben. Sie verdienen sich auf dem Markt ihren Lebensunterhalt, weil sie in den wenigen zur Verfügung stehenden Berufen nicht beschäftigt werden konnten und die Ehemänner nicht bereit waren, sie zu versorgen (2).

Aus den Ausführungen von McCall geht hervor, daß die Gewinne saisonbedingten Schwankungen unterliegen. Dieses Phänomen konnte Brokensha für Larteh, südöstlich von Koforidua gelegen, bestätigen. Lag der Profit auf diesem Markt bei regelmäßiger Handelstätigkeit zwischen 5 und 7 Pfund im Monat, so stieg er zu Neujahr auf 10 Pfund und mehr an. Mit welchen Methoden diese Angaben im einzelnen geprüft wurden, ist nicht bekannt (3).

Eine Variante zu den bisherigen Marktformen des küstennahen Hinterlandes wird von

---

(1) Hill 1970 : 87;
Bei einer Untersuchung in Koutiala, einer Stadt in Mali 1960, wurde auf die Schwierigkeiten hingewiesen, die sich bei der Erfragung von Familieneinkünften ergaben, vor allem dann, wenn man das gesamte Familieneinkommen ermitteln wollte, da neben dem Budget, das vom Vorstand der Familie kontrolliert wurde, oftmals diejenigen der Söhne und Schwiegertöchter getrennt einherliefen. Die Existenz mehrerer Familienbudgets wurde als Zusammenbruch der Grundlage der Großfamilie und ihrer wirtschaftlichen Einheit gedeutet und als Angriff auf die Macht des Patriarchen, dem Vorstand der Familiengemeinschaft: Letnev 1964 : 401 f

(2) McCall 1965b : 667-697; McCall 1965a : 290 f

(3) Brokensha 1966 : 52 ; Untersuchung 1960-1963, Zeitangabe nicht eindeutig feststellbar.

Field vorgestellt. Sie ist davon überzeugt, daß der Ursprung der Märkte in Manya-Krobo nicht in erster Linie aus ihrer Aufgabe resultiert, die Nachfrage nach Konsumgütern zu befriedigen, sondern aus der Vorliebe der Krobo, Land zu kaufen und zwar bevorzugt von ihren Nachbarn, den Akan. Hierzu dienen ihnen die Märkte als Kommunikationsmittel. Geld zu verdienen und zu sparen, kann nach Field nur als Nebenprodukt dieser Vorstellungen angesehen werden. Asesewa ist einer der drei Hauptmärkte im Manya-Krobo-Gebiet. Es ist bekannt, daß der Akan-Chief regelmäßig einen seiner Vertreter auf diesen Markt schickt, damit er unter den Interessenten Kunden anwirbt. Das busa-System, wonach Land an Fremde gegen eine Abgabe von 1/3 der Kakaoernte an den Besitzer verliehen wird, wird von den Krobo abgelehnt.

Trotzdem bleibt die Versorgungsfunktion dieser Krobo-Märkte von großer Bedeutung. Lastwagen aus Accra, Sekondi, Kumasi und Keta waren an jedem Markttag, der zweimal wöchentlich stattfindet, anzutreffen. Die Marktabgabe, die auf Großmengen von Nahrungsmitteln erhoben wurde, belief sich 1931 für die Monate Januar und März auf 642 Pfund. Die Summe erhöhte sich in der Zeit von April bis November auf 2 599 Pfund durch die Kakaoernte; denn jede Kakaoladung wurde mit 3 d besteuert (1).

Zusammenfassung:

Von Norden nach Süden fortschreitend bieten die Quellen eine zunehmende Differenzierung der Daten an.

---

(1) Field 1943-4 : 61

Weitgehende Marktverflechtungen und das Zusammentreffen verschiedener ethnischer Gruppen auf den Märkten ist in allen aufgeführten Quellen nachgewiesen. Die steigende Technisierung erhöht die Mobilität der Händler, erleichtert die Distribution der Güter und Expansion der Märkte.

Für die nördlichen Regionen läßt sich am vorliegenden Material nicht zweifelsfrei nachzeichnen, daß Frauen hier das Marktgeschehen beherrschen. Wurde die Rolle der Frau auf diesen Märkten nur deshalb nicht beschrieben, weil man ihre zentrale Funktion als bekannt voraussetzte?

Die traditionelle Position der Frau im Lebensmittel- und im Bierhandel, im Vertrieb ihrer handwerklichen Produkte sowie ihre gewichtige Rolle im Fischhandel im küstennahen Hinterland findet eine bedeutende Ergänzung durch Kontakte mit europäischen Importfirmen. Die wirtschaftlichen Beziehungen mit diesen Firmen beeinflussen nicht nur ihre Handelstätigkeit, sie ermöglichen der Händlerin zugleich eine Distanzierung vom traditionellen System. Noch stützt sie sich gerade im Lebensmittelhandel auf die traditionellen Produktionsmittel, die ihr in den genannten Gesellschaften zur Verfügung stehen. Zugleich kann sie, wie die Beispiele aus Koforidua zeigen, auf Geldzuwendungen seitens des Ehemannes oder seiner Lineage rechnen, die ihr als Startkapital für ihren Handel gewährt werden. Wenn sie die Hilfe der Verwandtschaft nicht annehmen wollen, bieten den erfolgreichen Händlerinnen die europäischen Firmenniederlassungen wertvolle Kredithilfen an. Die Stärke dieser Firmen liegt darin, daß sie es verstanden haben, sich den einheimischen Handelsmethoden anzupassen. Ihre Kreditpolitik ist dafür ein Beispiel (1).

---

(1) Hill 1970 : 8

Das Preissystem stellt sich in vielfältiger Form dar. Festpreise auf dem Markt stehen Preisgefälle zwischen Land und Stadt gegenüber, aber auch jahreszeitliche Schwankungen bestimmen die Gewinnspannen. Die genaue Kenntnis der Preissituation auf den einzelnen Märkten entscheidet über Gewinn und Verlust des Händlers. Von diesen Bedingungen ist das Marktverhalten der Händlerinnen abhängig. Entsprechend unterschiedlich fallen die Profite der Händlerinnen aus. Die Investitionen fließen nicht unbedingt in die Geschäfte zurück, vor allem in den Regionen nicht, in denen das europäische Wertsystem an Raum gewinnt. Versuche, genaue Angaben über Nettoeinkommen zu erhalten, werden, wie McCall gezeigt hat, zu einem methodischen Problem.

Mitchell glaubt, mit einer anderen Methode zu brauchbaren Angaben zu kommen. Ihm scheint, daß es aufschlußreicher ist, von den Ausgaben auszugehen, um durch die Frage nach der Herkunft des Geldes, mit dem eine Ware gekauft wird, das tatsächliche Einkommen aufzudecken. Dabei geht er von der Annahme aus, daß die meisten Leute sich eher daran erinnern, was sie ausgegeben als was sie verdient haben (1).

d) Auf Märkten in Küstenstädten

Einen Einblick in den Anteil am Handel, der auf die Frauen in den urbanen Zentren der Küstenregion entfällt, gewährt der Zensus Form B von 1948, auch "Gold Coast Census" genannt. Von den 195 459 Personen über sechzehn Jahre, die sich selbst als Händler bezeichnen, gaben 118 272 (60 %) an, außer mit Haushaltsarbeit noch anderweitig beschäftigt zu sein. Dabei entfielen 78 639 (40 %) auf die Kategorie Händler und Verkäufer, 27 894 (14 %) gaben landwirtschaftliche Tätigkeiten an. Nur 2 328 standen in einem regulären

(1) Acquah 1958 : 68

Arbeitsverhältnis. Von den 78.639 Frauen handelten 45.849 mit Nahrungsmitteln und nur 5.764 mit Textilien. Im Fischhandel waren 15 673 Frauen tätig.

Auf die Stadt Accra bezogen gibt der Zensus von 1948 18 672 beschäftigte Frauen an, von denen 16 526 (89 %) als Händlerinnen tätig waren (1). Für Februar 1955 wird die Zahl der tatsächlichen Verkäufer auf den Märkten Accras mit 5 890 angegeben, von denen nur 879 Männer waren (2).

Die Unterschiede in beiden Angaben sind auffallend (3). Eine der Ursachen mag darin zu finden sein, daß sich der Zensus von 1948 nicht auf die Händlerinnen innerhalb der Märkte beschränkte.

In der Stadt Accra existieren 11 Märkte. Über vier der größten: Adabraka (am Rande der Stadt gelegen), Salaga (der älteste), Selwyn (er existiert seit 1922) und Boundary Road (der größte) liegen durch eine neuere Untersuchung detaillierte Angaben vor, die sich weitgehend auf Händler beziehen, die feste Standplätze auf den Märkten benutzen. Prozentual sind Frauen zu 85 % am Handel auf diesen vier Märkten beteiligt. In konkreten Zahlen ausgedrückt stehen 4 0 27 Frauen nur 719 Männer gegenüber. Die allzu oft in die Literatur einfließenden Verallgemeinerung: der Markt ist das Reich der Frauen, hat demnach für diese vier Märkte ihre Gültigkeit.

Die Dauer der händlerischen Tätigkeit ist unterschiedlich, in gewisser Weise sogar kurzlebig; denn 18 % betreiben seit 21 Jahren und mehr ihre Geschäfte aber nur 8 % länger als 27 Jahre(4). Durch Garlick wurden Nypan nur zwei Fälle bekannt, in denen die zweite Generation die Geschäfte erfolgreich weiterführte (5). Zudem besteht unter den nicht in Ghana

---

(1) Acquah 1958 : 68
(2) Acquah 1958 : 63
(3) Die grundsätzliche Problematik von Zensuszahlen kann hier leider nicht diskutiert werden.
(4) Nypan 1960 : 22; ca. 1958
(5) Nypan 1960 : 23

ansässigen Gruppen die Tendenz, nach einigen Jahren erfolgreicher Geschäftstätigkeit mit ihren Ersparnissen in ihre Heimatländer zurückkehren und sich dort endgültig niederzulassen.

Da Accra im Siedlungsgebiet der Ga liegt, ist diese ethnische Gruppe mit 52 % der Händler, die über einen festen Standplatz verfügen, am stärksten vertreten. Alle Ga-Händler sind Frauen. Das gleiche gilt für die ethnischen Gruppen der Ewe und Adangme. Unter den Vertretern der Akan befand sich ein Mann der Kwahu-Gruppe. Bei den 18 Händlern aus den ehemals französischen Gebieten, beispielsweise Obervolta, waren wiederum nur zwei Frauen zu finden. Bei den Nigerianern waren beide Geschlechter gleich stark vertreten.

Das Warenangebot

Aus der Umgebung von Accra, der Fanti-Region und aus dem Kwahu-Distrikt kommen Gemüse und Früchte auf die Märkte von Accra. Zulieferergebiete für Yams und Cassava sind Togo sowie die Regionen um Tamale und Kumasi. Fisch wird aus der unmittelbaren Nähe von Accra sowie aus Winneba und Jamestown herangeführt.

Das Warenangebot an Lebensmitteln scheint sich kaum geändert zu haben. Nach den Beobachtungen des Journalisten Henty um 1874 in Accra bestand es auch damals aus Gemüse, getrocknetem und geräuchertem Fisch, dem Fertiggericht Kanki, Eiern, Hühnern, Kleinvieh und gekochtem Fleisch (1).

Die Ga sind nicht nur die stärkste Händlergruppe. Ihr Übergewicht in bezug auf das Angebot von Nahrungsmitteln ist klar zu erkennen, denn 86 % aller Gemüse- und Obsthändlerinnen sind Ga. Ein ausgesprochenes Monopol halten die Händler aus Nigeria für Medizin

(1) Henty 1965 : 164 f

in traditioneller Form, während die Ewe mit 58 % im Getreidehandel dominieren und die aus den ehemals französischen Gebieten jenseits der nördlichen Staatsgrenze Ghanas stammenden Händler mit 80 % den Handel mit Brennholz beherrschen.

Gewöhnlich wird nicht nur mit einer Ware gehandelt, sondern mit einem Sortiment von Gütern. In diesem Zusammenhang ist eine gewisse Spezialisierung bzw. Ausschließlichkeit der dargebotenen Artikel zu erkennen (1). Diese Struktur läßt sich an den 13 von Nypan beobachteten Warengruppierungen darstellen. Hier einige Beispiele: Traditionelle Tücher (mammy cloth) sind Baumwollgewebe mit Batikdekor. Charakteristisch ist, daß sie in ca. 1 Meter langen Stücken angeboten werden. Wenn Kombinationen mit anderen Gütern vorkommen, ist eine Beschränkung auf Kopftücher, Perlschnüre oder Schönheitsartikel zu beobachten; in einem Fall bestand die Kombination aus Tuchen und Reispudding.

Drillich, bedruckte Baumwollstoffe und Kunstseide werden niemals zusammen mit traditionellen Tuchen verkauft. Vielmehr werden zu diesen Stoffen Zwirn, Nähnadeln, Haarnadeln, Gummi, Kleiderhaken, aber auch Zigaretten, Streichhölzer oder Seife angeboten.

Unter Gemüse und Obst faßt man alle Knollenfrüchte, "green leaves", Tomaten, Pfeffer, sowie Apfelsinen, Zitronen, Bananen zusammen. Gewöhnlich konzentrieren sich die Händlerinnen auf einige Artikel aus diesem Angebot von Nahrungsmitteln.

Fisch wird als Frischfisch, getrocknet und geräuchert angeboten zusammen mit Krabben und Garnelen. Nur in einem Fall fand sich die Zusammenstellung von Garnelen und Körben.

An den Fleischständen erhält man außer frischem und gepökeltem Fleisch Kuhhäute und kleine Mengen Fisch.

---

(1) vgl. S. 131

Auf den Marktständen, an denen zubereitete Lebensmittel wie Brot, Kenkey, geröstete Bananen und Erdnüsse sowie Getränke, beispielsweise Tee, angeboten werden, finden sich Verkäuferinnen, die nicht nur ihre Waren wiederverkaufen, sondern auch einige, die die Nahrung unmittelbar für den Verkauf herstellen.

Schneider und Hersteller von Kleidern bieten dem Kunden nicht nur ihre Dienste an, einige unter ihnen besorgen sich die Stoffe auch selbst, die sie dann verarbeiten. Sie unterscheiden sich danach, ob sie traditionelle Kleidungsstücke anfertigen oder Männer-, Frauen- oder Kinderkleidung herstellen.

Holzkohle wird niemals zusammen mit anderen Artikeln verkauft.

Um einem Mißverständnis vorzubeugen, sei bemerkt, daß nicht unbedingt auf jedem Markt alle Artikel angeboten werden. Einige Waren dominieren immer auf einigen Märkten (1).

Die Händlerinnen in Accra

Obwohl die Mehrzahl der Händler nicht spezialisiert ist, hat sich bewährt, sie nach den Kategorien: "wholesale", "wholesale-retail" und "retail" zu unterscheiden (2). Die Händler selbst differenzieren ihre Berufsgruppe in dieser Form, wobei die Art der Kundschaft und die Warenmenge als Kriterien herangezogen werden.

Tatsächlich ist die Zahl derjenigen, die in Accra als Großhändlerinnen tätig sind, mit 2% sehr gering. Als Kriterium für sie hat zu gelten, daß sie nur an Händler weiterverkaufen. Dieser Verkauf erfolgt in Großmengen, beispielsweise Getreide und Nüsse in Säcken, Pfeffer in Körben oder Dosen und Öl in

(1) Nypan 1960 : 7-11
(2) vgl. Teil I: 95 f

Tonnen. Normalerweise gehen sie nicht auf den Markt. Nach Acquah haben sie gewöhnlich die Schule besucht und sind zum Teil nur nebenberuflich in diesem Geschäft tätig. Einige arbeiten zudem als Krankenschwestern und Lehrerinnen (1).

Im Gegensatz zu ihnen handeln die "wholesaler-retailer" sowohl mit großen als auch mit kleinen Warenmengen. Ihr Kundenkreis setzt sich aus Dauerkunden und Gelegenheitskäufern zusammen. Sie verkaufen an auswärtige Kunden, die zu ihnen an den Marktstand kommen, in ziemlich großen Mengen; kleinere Händler nehmen ihnen die Waren in wöchentlichen oder vierzehntägigen Zyklen in unterschiedlichen Mengen ab. In den vier von Nypan untersuchten Märkten in Accra entfallen 45,9 % auf die "wholesale-retail" Händler.

Die weitaus stärkste Gruppe mit 51,9 % sind die "retailer" oder Klein- bzw. Kleinsthändler. Zum Vergleich: Nach einem Sample in Sekondi-Takoradi sind von 300 Händlerinnen 9 von 10 als Kleinsthändlerinnen oder "petty traders" tätig (2). Sie kaufen von den "wholesale-retailer" Händlern und von Zwischenhändlern, die mit Lastwagen die Lebensmittel auf den Markt bringen, wo sie über die Hälfte der Stände verfügen. Viele von ihnen verkaufen ihre zu Hause zubereiteten Nahrungsmittel. Sie wenden sich direkt an den Konsumenten. In ihrer Kundschaft ist eine auffallende Fluktuation.

3. Der Kapitalmarkt

Bei der Ermittlung von Daten zur Finanzsituation ergaben sich für Nypan die gleichen Schwierigkeiten, wie sie McCall auf dem Markt von Koforidua erfahren hatte. Im methodischen Vorgehen zeigte sich ebenfalls eine Ähnlichkeit: Die Fragenfolge zur Ermittlung des Einkommens setzte beim Verdienst des letzten

(1) Nypan 1960 : 57; Acquah 1958 : 72
(2) Busia 1950 : 21

Monats ein, wurde mit dem Verdienst des letzten Jahres fortgesetzt, um schließlich den Verbrauch des Geldes zu klären. Nypan ging also in umgekehrter Weise vor, wie Mitchell vorgeschlagen hat (1). Sie ermittelte einen durchschnittlichen Tagesumsatz pro Händler entsprechend seiner Handelssparte. Daraus ergaben sich Aufschlüsse über seine finanziellen Möglichkeiten.

Das Startkapital

Um im Handel aktiv werden zu können, ist Startkapital nötig. Viele junge Frauen beginnen daher bei "wholesale-retailer" Händlern als Helferinnen zu arbeiten, um sich auf diese Weise eine finanzielle Grundlage für ihr eigenes Geschäft zu verschaffen. Wenn sie sich selbständig gemacht haben, beziehen sie nicht selten ihre Waren nun in der Rolle der Kundin von ihren ehemaligen Arbeitgeberinnen.

Die meisten erhalten Starthilfen durch Geldgeschenke, Erbschaften und Kredite. Dabei überwiegen Geschenke von Eltern (61%) gegenüber denen, die von den Ehemännern (23%) übergeben werden. Die Mehrzahl der von Nypan untersuchten Händlerinnen beginnen ihre Geschäfte mit Geschenken von Verwandten. Bei einer Untersuchung, die die Bereitschaft der Verwandtschaft zur wirtschaftlichen Unterstützung bezogen auf einzelne Stämme (Ga, Ewe, Nigerianer, andere) klären sollte, wurde die Differenzierung: weniger als 15 Jahre im Handel tätig und länger als 15 Jahre Handelstätigkeit eingeführt und konstant gehalten. Wenn man die Differenz ermittelt, die zwischen den Angaben über die Höhe der Geschenke

(1) vgl. S. 338

innerhalb der Konstanten für jede Ethnie liegt, dann stellt sich heraus, daß die Familienunterstützung bei den Ewe, die weniger als 15 Jahre im Handel tätig waren, im Vergleich zu den älteren Vertretern dieser Gruppe um 19,9 % abgenommen hatte; bei den Nigerianern um 22,1 %; bei anderen um 6,7 %. Sie nahm bei dieser Gruppe stärker ab als bei den in der Region ansässigen Ga, bei denen sie sich um 3,8 % verringerte (1).

Diese Zahlen lassen sich zugleich dahingehend interpretieren, daß durch Migration, also durch räumliche Distanz, die Intensität der Kontakte zur Verwandtschaft im Ursprungsort nachläßt und eine soziale Distanz einleitet.

4. Das Kreditsystem

Eine weitere Starthilfe bietet das Kreditsystem. Wie schon erwähnt, haben "wholesaler" und "wholesale-retailer" vorwiegend Kreditvereinbarungen mit Importfirmen getroffen. Addea hat dieses Verfahren speziell für die Textilhändlerinnen in Accra untersucht mit dem Ergebnis, daß man neben dem "pass book"-System ein weiteres zu unterscheiden hat, das sie "unorthodox credit system" nennt (2).

Bei vier Importfirmen, die sich zu Auskünften bereitfanden, waren 1 466 Händlerinnen registriert, wobei eingeschränkt werden muß, daß Doppelzählungen vorliegen; denn einige Händlerinnen besaßen ein Kreditbuch von mehreren Firmen. Kreditbücher müssen nicht unbedingt in den Händen der eigentlichen Besitzer sein. Oftmals werden sie gegen Zinsen verliehen, sie können aber auch vererbt werden. Als Sicherheit werden wenigstens 50 Pfund verlangt. Bei einer Firma müssen 100 Pfund hinterlegt werden.

(1) Nypan 1960 : 34 f; Ende der 50er Jahre
(2) Addea 1954 : 51 f; um 1953

Gold und Schmuck werden ebenfalls von den Firmen als Sicherheiten angenommen. Einige Händlerinnen haben ein Übereinkommen treffen können, das ihnen erlaubt, ihr Konto um 50 % zu überziehen. Die Großhandelspreise liegen nur 5 - 10 % unter den Kleinhandelspreisen. Die Waren werden zu Kleinhandelspreisen gekauft, wobei den "first degree" Händlerinnen (1) eine Provision von 5 % eingeräumt wird, die monatlich abgerechnet und auf die vorhandenen Hinterlegschaften abgebucht wird. Erst die Bezahlung der erhaltenen Güter ist Bedingung für den Bezug weiterer Waren. Es handelt sich nach Nypan nicht um ein Kreditsystem in unserem Sinne, da eine Vorauszahlung geleistet werden muß (2).

Frauen, die weder das Geld noch den Einfluß haben, um in den Besitz eines Kreditbuches zu gelangen, bedienen sich des "unorthodox system", das von den Verwaltern firmeneigener Verkaufsstellen in eigener Haftung durchgeführt wird. Die Waren werden an die Händlerinnen zum Kleinhandelspreis oder manchmal etwas darüber liegend, ohne Provision verkauft. Die Provision bekommt der Verwalter, der das Risiko der Kreditgewährung trägt. Die Kredite werden kurzfristig gegeben. Der Inhaber einer solchen Verkaufsstelle hat gewöhnlich selbst Sicherheiten bei seiner Bezugsfirma hinterlegt, die wiederum in einem dreimonatigen Zyklus seine Abrechnung kontrolliert.

Die Praxis dieser informell gewährten Kredite ist allgemein bekannt. Da die Kontrolle der Firmen vierteljährlich stattfindet, ist es schwer, unerlaubte Kreditausgaben aufzudecken. Eine Firma gab an, daß sie zwischen zwei Abrechnungsterminen eines Händlers, der für 5 000 Pfund pro Monat handelte, eine Unstimmigkeit von 10 000 Pfund bei ihm feststellen mußte. Die Sicherheitssumme dieses Angestellten lag

---

(1) vgl. S. 419
(2) Nypan 1960 : 65

bei 5 000 Pfund. Kurzfristig war es ihm nicht möglich, mehr als 500 Pfund bei seinen Kunden zum Ausgleich der Differenz einzutreiben.

Jeder vierte Kunde auf den vier Accra-Märkten (26 %) kaufte auf Kredit, der aber von den Lieferanten nur kurzfristig gewährt wurde. Kredite können den Händler in die Lage versetzen, seine Umsätze bei erhöhter Nachfrage zu steigern. Nypan vermutet aber, daß die sehr kurzfristig bewilligten Kredite kaum die Möglichkeit bieten, die Umsätze erheblich heraufzusetzen. Der hohe Prozentsatz der Markthändlerinnen, die untereinander ihre Geschäfte auf der Basis von Krediten abwickeln und bei denen Ratenzahlungen üblich sind, ist um so bedeutender, wenn man ihn mit der Tatsache in Verbindung bringt, daß die vorhandenen Bankinstitute sowohl zum Zweck der Kreditaufnahme als auch zum Zweck des Sparens gemieden werden (1). Der persönliche Kontakt ist vorrangig und wird der Fremdheit dieser Institution und ihrer für die in der Regel ungebildeten Händlerinnenschicht komplizierten Geschäftspraktiken vorgezogen.

Daß sich aus dieser negativen Haltung heraus ungewöhnliche Formen des Sparverhaltens entwickeln können, wird an folgendem Beispiel deutlich: Eine Schneiderin vertraute einem Mann, der hin und wieder auf den Markt kam, ihre Ersparnisse von einigen Schillingen an. Für je 2 Pfund, die sich auf diese Weise bei ihm ansammelten, erhielt er einige Schillinge Provision. Die finanzielle Absicherung wurde so begründet, daß er das Geld auf jeden Fall zurückzuzahlen hätte, auch wenn er es verlieren sollte. Der Mann stand in dem Ruf, zuverlässig zu sein. Dieser persönliche

(1) Nypan 1960 : 66

Kontakt wurde dem zu einer Bank, bei der die Schneiderin zusätzlich durch Zinsen hätte verdienen können, vorgezogen, zumal es sich bei den sich ansammelnden Beträgen immer um kleine Einheiten handelte (1).

5. Das Einkommen

Das Kreditsystem ist, wie schon erwähnt, mit einem Sparsystem verbunden. Provisionen werden auf die hinterlegten Sicherheiten eingezahlt und nur im Falle größerer Anschaffungen, beispielsweise für den Kauf eines Hauses oder bei der Geschäftsaufgabe, ausgezahlt. In einer von Addea aufgeführten Liste über 17 Händlerinnen bewegen sich die gesparten Provisionen zwischen 200 und 18 000 Pfund (2).

Das jährliche Nettoeinkommen von 356 der 500 Kundinnen bei der größten Importfirma in Accra lag zwischen 4 080 Pfund (1 Person) und unter 45 Pfund (275 Personen). 49 Personen hatten ein Nettoeinkommen zwischen 135 und 145 Pfund. Ihre Geschäftsunkosten sind denkbar gering und belaufen sich nur auf die Standmieten auf dem Markt. Diese betragen bei einer Dauermietung monatlich 25 sh und bei zeitlicher Begrenzung 15 sh; ein Warentisch kostet 2 sh im Monat.

Gewöhnlich liegen die Provisionen für die verschiedenen Waren zwischen 2,5 und 5 %. Setzt man den Durchschnittswert mit 3,75 % fest, so ergibt sich, daß nur drei von 356 Händlerinnen eine Provision von über 1 000 Pfund erwirtschaften, während 90 % unter 225 Pfund und 80 % unter 45 Pfund liegen. Es handelt sich bei diesen Angaben nicht um den gesamten Gewinn. Addea vermutet daß sie den Nettoeinkommen aber sehr nahe sind (3).

---

(1) vgl. S. 127
(2) Acquah 1958 : 71
(3) Addea 1954 : 55; um 1953

Investitionen

Über das Sparverhalten der Händlerinnen, die nicht mit großen Firmen zusammenarbeiten, was für die Mehrheit zutrifft, ist wenig bekannt. Nypan ist der Ansicht, daß der Sparvorgang in erster Linie durch Reinvestitionen in das Geschäft selbst erfolgt und das Geld ihm bei Bedarf wieder entzogen wird. Eine plötzliche Abnahme des Kapitalvolumens ist dann die Folge. Nach Abzug der Kosten für den Lebensunterhalt erfolgt die Reinvestition der verbleibenden Summe nach zwei Mustern. Einmal wird, unabhängig vom augenblicklichen Stand des Geschäftes, jeden Tag eine bestimmte Summe zum Ankauf neuer Waren beiseite gelegt. So legte eine Händlerin, deren Waren lange gelagert werden konnten, jeden Tag 6 Pence zurück, was zu der Vermutung Anlaß gibt, daß ihr Handel auf diese Weise auf demselben Stand gehalten wurde.

Eine andere Händlerin hatte es sich zur Regel gemacht, daß sie von jedem Umsatz in Höhe von 10 sh eine nicht genau festgelegte Summe zur Reinvestition bestimmte. In diesem Verhalten liegt, im Unterschied zum vorangegangenen Muster, die Tendenz zur Vergrößerung ihres Geschäftes durch Umsatzerhöhung oder Gewinnerhöhung.

Außer der Kostendeckung für den Lebensunterhalt wird in wachsendem Maße in die Schulerziehung der Kinder investiert (1). Die Markthändlerinnen, die sich ihrer eigenen mangelnden Ausbildung bewußt sind, schicken, je nach ihren finanziellen Möglichkeiten, neben ihren eigenen Kindern unter Umständen auch Neffen und Nichten auf eine Schule. Diese Ausgaben haben für die Kalkulation den Vorteil, daß ihre Höhe festgelegt ist und sich regelmäßig wiederholt. Keineswegs berechenbar sind dagegen finanzielle Belastungen durch Krankheit und Beerdigung (2), die die Geschäfte vor allem derjenigen Händlerinnen

(1) vgl. S.308
(2) Nypan 1960 : 36 f

gefährden, die nicht Mitglieder der weit verbreiteten Associations sind.

6. Die Associations

a) Kreditassociations

Ein großer Teil der Händlerinnen, die weder lesen noch schreiben können, wird Mitglied der sogenannten "trade associations", die ihnen Kredite gewähren. Die Organisationsform dieser Associations ist unterschiedlich; gelten für sie die Kriterien der Rotation und der Regelmäßigkeit, können sie mit dem von Geertz eingeführten Begriff der "rotating credit associations" bezeichnet werden (1). "Rotating credit associations" scheinen in Ghana nur auf größere Siedlungen beschränkt zu sein (2). Sie sind beispielsweise für Koforidua und Larteh nicht belegt.

Beide oben genannten Kriterien treffen auf die meisten der in diesem Zusammenhang zu erwähnenden "trade associations" zu. Ihr Prinzip der Rotation und Regelmäßigkeit läßt sich nach folgendem Schema simplifizieren: Besteht eine Vereinigung aus 10 Mitgliedern, so zahlt jedes von ihnen jeden Monat 1 sh in die gemeinsame Kasse. In komplexen Vereinen bestehen Listen, in die Name und Höhe des monatlichen Betrages eines jeden Mitgliedes eingetragen werden. Die Kasse wird in der Abfolge der Namensliste ausgegeben. Nicht immer besteht die Regel, daß die Höhe der monatlichen Beiträge eine bestimmte Summe erreichen muß. In solchen Fällen bleibt es dem einzelnen überlassen, wieviel er pro Monat entsprechend seinen wirtschaftlichen Verhältnissen in den gemeinsamen Fonds einzahlen kann.

---

(1) Ardener 1964 : 201
(2) Ardener 1964 : 206

Die Chancengleichheit bei der Auszahlung wird dadurch geregelt, daß die Verwalter wie auch jedes Mitglied eine Liste in den Händen hat, in der Name und Beitrag eingetragen sind. Entsprechend der Rangfolge auf der Liste wird ausgezahlt (1). Anhand der Eintragungen ist nun jeder Kreditempfänger in der Lage festzustellen, wie hoch seine Beiträge in den kommenden Monaten sein müssen. Der Vorteil dieser Systeme besteht darin, daß der Händlerin zu einem bestimmten Zeitpunkt im Jahr eine bestimmte Summe zur Verfügung steht, über deren Verwendung sie selbst bestimmt (2).

Die Händlerin deckt mit dem Kredit nicht nur geschäftliche Investitionen, sondern kann ihn auch für größere Anschaffungen an Haushaltsgegenständen verwenden. Eine große Hilfe bedeutet dieses Kreditsystem im Falle von Krankheit und Tod: Die Verwendung dieses Geldes beispielsweise für die kostspieligen Totengedenkfeiern enthebt sie der Gefahr, die Finanzbasis ihres Geschäftes zu gefährden. Wie sehr ein Geschäft durch hohe Ausgaben dieser Art beeinträchtigt werden kann, berichtet Nypan. Sie traf in Accra eine Händlerin, die eine Totengedenkfeier für einen Verwandten zu finanzieren hatte. Zehn Jahre vorher hatte sie mit ihrem Handel begonnen. Da sie aber über keine zusätzlichen Reserven verfügte, war sie gezwungen, das Geld dem Geschäft zu entnehmen, mit dem Ergebnis, daß sein Wert auf den Stand von vor zehn Jahren zurückgefallen war (3).

---

(1) Little 1965 : 49 f
(2) Little 1965 : 51; Diese Systeme weisen eine große Ähnlichkeit mit dem 'esusu'-System der Yoruba auf, das in vielen städtischen Siedlungen Westafrikas übernommen wurde und in Kumasi 'susu' genannt wird.
(3) Nypan 1960 : 37

Die Nachteile, die sich vor allem dann für den einzelnen ergeben können, wenn die Associations sehr groß sind, sind nicht zu übersehen. Falls die Mitgliederliste umfangreich ist, kann der Zyklus der Auszahlung sehr lange, auch über ein Jahr hinaus dauern. Bei einer vorzeitigen Auflösung einer Association gehen zudem die Anwärter am Ende der Liste ihrer getätigten Einzahlungen verlustig.

Bei der Deutung dieser Formen der Bereitstellung von Kapital ist Ardener zu dem Schluß gekommen, daß sie Formen der Kreditgewährung weit eher entsprechen als einem Sparvorgang. Sie weist ausdrücklich darauf hin, daß das erste Mitglied, dem die Gelder überlassen werden, als Schuldner gegenüber allen anderen Teilnehmern anzusehen ist und es bleibt, bis der letzte Beitrag ausgezahlt ist. Das letzte Mitglied, das das angesammelte Kapital bekommt, wird zum Gläubiger aller anderen, während die übrigen Mitglieder dann wieder vom Gläubiger zum Schuldner werden (1).

Die Aufgaben der "trade associations" konzentrieren sich nicht auf ausschließlich wirtschaftliche Interessen im Sinne von Kapitalbeschaffung. Die Bemühungen, die Bereitschaft zur Kooperation auf dem Geldmarkt unter den Händlerinnen zu fördern, haben jedoch noch keine Erfolge verzeichnen können. Vorstöße zur Preisregulierung und Preisbindung oder zum Boykott gehen in erster Linie von einzelnen einflußreichen Persönlichkeiten aus. Dennoch bestand bei der "Accra Women's Association", die 1951 politisch aktiv war, der Versuch, sich wirtschaftspolitisch zu engagieren. Sie nahm sich zum Beispiel der Sorgen der "oredit customers" an, die nur durch eine lockere

(1) Ardener 1964 : 201

Organisation miteinander verbunden waren. Man versuchte durch Koordinierung der Beschwerden der Mitglieder, diese gegenüber den Importfirmen mit verstärktem Nachdruck zu vertreten. Auf diese Weise konnte im Juli 1963 ein dreitägiger Streik erfolgreich durchgeführt werden, um eine erneute Beschränkung auf die Menge der auszuliefernden Güter rückgängig zu machen.

Ähnlich liegen die Bemühungen bei der "Accra Market Traders Association", die 1951 gegründet wurde und 400 Mitglieder zählte. Sie strebte bessere Handelsbedingungen an, speziell hinsichtlich der Preiskontrolle. Man hat weitere Pläne dahingehend entwickelt, eine Gesellschaft zu gründen mit der Aufgabe, schon beim Importhandel aktiv zu werden. Über die Verwirklichung dieser Bemühungen ist nichts bekannt. Die Beiträge der "Accra Market Traders Association" wurden wöchentlich gezahlt und betrugen 3 Pence. Ob die Ausgabe der Gelder nach dem Rotationsprinzip erfolgten, ist für diese Organisation nicht belegt.

Ein ausführlicher Katalog über die Ziele im einzelnen ist für die "Accra Market Traders Association" und für die "Credit Customers Union" bekannt. So hat erstere Vereinigung folgende Richtlinien aufgestellt: Es ist ihr Ziel, die soziale Sicherheit und die Einigkeit unter den Markthändlerinnen in Accra und im Distrikt zu fördern (Nr. 1); die Marktstände für die eigenen Mitglieder zu sichern (Nr. 2); sowie die Zuweisung von Marktständen an die Association bei der Neueinrichtung eines Marktes zu garantieren (Nr. 5). Weiterhin fallen in begrenztem Umfang rechtliche Funktionen in ihren Interessenbereich, wenn es darum geht, Streitigkeiten zu schlichten, die sich im Handelsgeschäft immer

wieder ergeben (Nr. 12). In diesem Punkt übernimmt sie Funktionen, die in anderen Regionen von der traditionellen Marktaufsicht der Frauen übernommen wird (1). Sie nimmt für sich in Anspruch, administrative Anordnungen auf ihre Berechtigung hin zu prüfen, die das Hausieren und Verkaufen in den Straßen verbieten. Diese Formen des Handels sind oft die einzige Möglichkeit, ihrem Beruf nachzugehen (Nr. 6 u. 7). Durch Preiskontrollen sowohl für importierte Güter als auch für lokale Produkte ist sie bemüht, den Wucher zu unterbinden (Nr. 9). Große Aufmerksamkeit wird den kommunalen Institutionen entgegengebracht. Durch eine intensivierte Kommunikation sollen die Interessen der Markthändlerinnen bei den entsprechenden Einrichtungen vertreten werden. Dabei wird sowohl die Unterstützung als auch die Opposition gegenüber den Gesetzgebungen als angemessene Verhaltensweise angeführt (Nr. 3, 10, 22, 13). Ein letzter Punkt befürwortet den Kontakt zu europäischen Firmen, zu Syrern, Indern und Afrikanern, in deren Auftrag die Mitglieder verkaufen können. Eine Diskriminierung ethnischer Minderheiten scheint in den fünfziger Jahren in diesen Organisationen nicht bestanden zu haben (2).

b) Berufsassociations

Die Händlerinnen der genannten "trade associations" handeln mit jeglicher Art von Gütern. Daneben gibt es Vereinigungen, in denen die Verkäufer bestimmter Waren sich zusammengefunden haben:

---

(1) vgl. Teil I: 194 ff
(2) Acquah 1958 : 86

"Hieshikama Kpe" nennen sich die Salz- und Krabbenverkäufer; "Makola Dyrayeloe Akpei" die Bananen-, Cassava- und Cocoyamshändler. Die Vereinigung der Yamshändler hat sich den Namen "Bayerefu Fekuw" gegeben und die der Gariverkäufer die Bezeichnung "Gariyei Akpei".Die "Fishmonger's Association" umfaßt Personen, die mit geräuchertem und getrocknetem Fisch ihre Geschäfte betreiben. Im August 1954 zählte man in Accra allein 67 Gesellschaften, deren Mitgliederzahl insgesamt mit 26 192 Personen angegeben wird. Die Zahl der weiblichen Mitglieder im Alter von 19 Jahren und darüber belief sich auf 23 406, wobei Doppelzählungen nicht ausgeschlossen sind, da man gleichzeitig in mehrere Associations eintreten kann, während die Zahl der erwachsenen Männer mit 2 786, also mit mehr als 10 %, dennoch verhältnismäßig gering war (1).

Die Zusammenarbeit zwischen Fischer und Fischhändlerin wurde in ihren Funktionen des Warenlieferanten und der Käuferin sowie des Kreditgewährers und der Empfängerin bereits vorgestellt. Die "Fish Sellers Union", in der alle Fischverkäuferinnen von Nkontompe, Ekuasi und Sekondi sich zusammengeschlossen haben und die 300 Mitglieder zählt, hat die ursprüngliche Zusammenarbeit in bezug auf die Kreditgewährung so verändert, daß man von einem Rollentausch sprechen kann. Jedes Mitglied zahlt bei seinem Eintritt in die Organisation 2 sh 6 d. Über die Höhe weiterer Einzahlungen läßt Busia den Leser im Ungewissen. Das Kapital, das sich so ansammelt, wird dazu benutzt, einem Fischer sein Netz zu finanzieren, mit der Auflage, daß er seinen Gläubigern während der Saison seinen Fang zu verkaufen hat. Die Zahl der Frauen, die sich für eine solche Finanzierung zusammenschließen, ist unterschiedlich. Der Fangwert wird also gegen die

(1) Little 1965 : 87

Kosten des Netzes aufgerechnet. Nur wenigen Männern gelingt es, in einer Fangperiode in den Besitz des Geräts zu kommen. Unabhängig davon, wie lange er dazu benötigt, das Geld zurückzuzahlen, verkauft er auch weiterhin an seine ehemaligen Gläubigerinnen, die nun seine regelmäßigen Kundinnen bleiben (1). Mit der ständigen Bereitstellung der Ware erhalten sich die Frauen nicht nur eine Garantie für ihren Lebensunterhalt. Diese Regelung beinhaltet zugleich die Tendenz zur Monopolbildung in dem Sinne, daß andere Frauen so lange für den Fischer als Kundinnen ausfallen, wie die Kredite an die Mitglieder nicht zurückgezahlt sind.

Allen genannten "trade associations" ist ein ausgeprägtes soziales Engagement bezüglich ihrer Mitglieder gemeinsam. Dadurch erscheinen wirtschaftliche Probleme, wie sie bisher vorgestellt wurden, nicht selten als zweitrangig. Persönliche Schwierigkeiten, in die der einzelne durch Krankheit oder Todesfälle gerät, werden bevorzugt behandelt, indem man das Ordnungsprinzip der Auszahlungen unterbricht, um den Betroffenen auf der Liste vorzuziehen. Die finanziellen Hilfen sind in ihrer Höhe bei den verschiedenen Gesellschaften unterschiedlich. Sie bewegen sich zwischen 4 sh und 1 Pfund 1 sh im Monat in Krankheitsfällen; bei Todesfällen werden 10 sh 6 d bis 7 Pfund 7 sh für die Witwe zur Verfügung gestellt und beim Tod eines Mitglieds zwischen 2 Pfund 2 sh und über 26 Pfund ausgezahlt. Ausgaben, die sich durch die Geburt eines Kindes ergeben oder durch Gerichtskosten, werden ebenfalls bedacht (2). Am großzügigsten zeigt sich die "Nanemei Akpei (society of friends)", die in vielen Orten Niederlassungen hat und in erster Linie von

---

(1) Busia 1950 : 25 f
(2) Acquah 1958 : 87 ; im Jahre 1964

Markthändlerinnen gebildet wird. Sie zahlen ihren Mitgliedern eine Guinea bei der Geburt eines Kindes, vorausgesetzt, daß sich Vater und Mutter als Mitglieder bewährt und seit mindestens sechs Monaten Einzahlungen vorgenommen haben. Die Zahlungen, die als Geschenk gedacht sind, werden bei der Geburt jedes weiteren Kindes wiederholt, wobei die Kinder als zukünftige Mitglieder dieser Organisation angesehen werden (1).

Die Hauptaktivität der "Fish Sellers Union" konzentriert sich auf die Finanzierung von Totengedenkfeiern und garantiert auf diese Weise das Fortleben traditioneller Formen unter modernen Wirtschaftssystemen. Wenn ein Mitglied stirbt, stellt jeder Angehörige der Vereinigung 6 d zur Verfügung. Die Union übergibt dann den Hinterbliebenen 2 Pfund 2 sh, dazu einen Ring im Wert von 1 Pfund 1 sh für den Toten. Außerdem stellt sie an Getränken ein Dutzend Flaschen Limonade und die gleiche Menge Bier für die Trauernden zur Verfügung. Diese Aufgaben decken sich mit denen, die sich die "Keta Cooperating Marketing Association" gestellt hat; über die Ausgabenhöhe liegen aber keine Zahlen vor (2).

Betrachtet man die Höhe der unvorhergesehenen Unkosten, mit denen der einzelne jederzeit konfrontiert werden kann, so bieten diese Associations für den Betroffenen große Erleichterungen an. Für alle Organisationen dieser Art gilt, daß sie die eingebrachten Gelder nicht verzinsen. Ob sie aber wirkungsvoll dazu beitragen, das wirtschaftliche Wachstum bedeutend zu beeinflussen, mag man mit Firth bezweifeln (3). Unbestreitbar ist, daß sie für den einzelnen

---

(1) Little 1965 : 48 f
(2) Little 1956 : 496
(3) Firth 1964 : 32

einen großen Vorteil darstellen, weil sie auf private Geldverleiher nicht angewiesen sind. Zudem fördern sie die Unabhängigkeit der Händlerinnen vom Kapital ihrer Männer. Solange eine Händlerin mit dem Geld des Ehemannes ihren Handel betreibt, hat sie ihm einen Anteil von ihrem Umsatz zu übergeben, der sie aber als Mitglied der Association nicht mehr belastet.

Zusammenfassung:

Zu generellen Aussagen bezüglich der finanziellen Situation der Frauen auf dem Land, den semi-urbanen Zentren sowie auf den Marktplätzen der Städte kann man mit dem angegebenen Zahlenmaterial nicht kommen. Da die Angaben für den ländlichen Raum sich darin erschöpfen, daß die Frauen neben ihren häuslichen und landwirtschaftlichen Tätigkeiten durch zusätzlichen Markthandel zu einem geregelten Einkommen gelangen können, ist ein Vergleich in Zahlen zwischen ländlichen und urbanen Gebieten nicht möglich. Der Versuch einer Aufstellung für einzelne Früchte und ihre Ertragsmenge, deren Verkaufspreise und das aus diesen Fakten geschätzte Einkommen, wie er trotz aller Mängel von Smith für das Grasland in Kamerun unternommen wurde, fehlt für die ländlichen Regionen Ghanas (1).

Als weitere Erschwernis kommt hinzu, daß sich die Finanzangaben auf unterschiedliche Warenmengen beziehen, sowie auf unterschiedliche Güter, ob landwirtschaftliche Rohprodukte, Fertigspeisen oder Gebrauchsgüter. Zudem verwenden die Autoren bei ihren Angaben unterschiedliche Zeitindizes. Das größte Problem liegt darin, daß die Preisangaben Jahrzehnte auseinander liegen und daher kaum vergleichbar sind.

(1) vgl. S. 423

Bei familiären Schwierigkeiten sind die Möglichkeiten der Kostendeckung, die den Händlerinnen in den urbanen Zentren zur Verfügung stehen, bekannt. In den ländlichen Regionen stützt man sich in ähnlichen Situationen noch weitgehend auf die reziproken Verpflichtungen von Mann und Frau. Durch diese wird außerdem die Versorgung des Haushalts mit Nahrungsmitteln garantiert, weil durch sie bestimmt ist, daß den Frauen durch den Ehemann bzw. seine Lineage Land zur Verfügung zu stellen ist. In den städtischen und stadtähnlichen Siedlungen hat sich diese Situation geändert. Die traditionelle Aufgabe der Frau, für den Haushalt zu sorgen, ist geblieben, die Unterstützung seitens der Männer ist jedoch nicht mehr gewiß. Aus diesem Grund scheint eine nicht unbedeutende Zahl von Frauen neben ihrer bezeugten Leidenschaft für den Markthandel aus wirtschaftlicher Notwendigkeit diesem Geschäft nachzugehen. Der Entschluß wird noch dadurch erleichtert, daß diese Tätigkeit allen Personen gleich welcher Bildung offensteht. Die wirtschaftlichen Schwierigkeiten ergeben sich in den Städten unter anderem aus den hohen Kosten für die Lebensmittel. Die wachsende Nachfrage kann aus den unmittelbar die Ballungsgebiete umgebenden Landbezirken nicht gedeckt werden, so daß zusätzliche Transportkosten die Preise erhöhen. Nur einige Familien sind in der Lage, ihre Nahrungsmittel auch in der Stadt anzubauen. In Sekondi-Takoradi kann keine Familie auf diese Weise alle Nahrungsbedürfnisse befriedigen (1).

---

(1) Busia 1950 : 22

Zugleich kann die Handelstätigkeit die wirtschaftliche Unabhängigkeit der Frauen bedeuten. Sie ist ebenso als Kampf gegen die Unsicherheit der Versorgung anzusehen, wenn der Mann aufgrund seines geringen Einkommens aus einer beruflichen Tätigkeit wirtschaftliche Hilfestellungen nicht leisten kann oder nicht leisten will. In den meisten Fällen ist sein Verdienst mehr ein "bachelor wage" als ein "family wage" (1).

Ein extremes Beispiel zu letzterem Punkt wird von Busia berichtet: Ein wohlhabender Mann, zu dessen Haushalt seine drei Frauen, ihre sieben Kinder und drei Hausmädchen gehörten, stellte zur Deckung der Unkosten 2 Pfund 10 sh zur Verfügung. Die Frau, die jeweils in einem Monat das Essen für ihn zubereiten mußte, erhielt 30 sh, den anderen beiden übergab er je 10 sh. Den Rest der Lebenshaltungskosten von 8 Pfund 10 sh brachten die Frauen auf, die alle Händlerinnen waren (2). Dieses Beispiel ist kein Einzelfall. Es entspricht auch durchaus den getrennten Wirtschaftsverfahren von Männern und Frauen, wie sie sich in der ländlichen Hauswirtschaft zeigen.

Eine andere Form, den Frauen die Anpassung an die veränderten wirtschaftlichen Verhältnisse in der Stadt zu erleichtern, besteht darin, daß ihnen vom Ehemann oder ihren Eltern und Verwandten Startkapital für ein Handelsgeschäft zur Verfügung gestellt wird, aus dem sie dann alle Unkosten des täglichen Lebens, entsprechend ihren traditionellen Verpflichtungen, decken können. Bei einer Umfrage unter 78 Frauen in Koforidua konnten die Frauen nicht immer die Höhe der Unterstützung von seiten der Ehemänner angeben,

(1) Bunbury 1961 : 159
(2) Busia 1950 : 20

zumal die Unterstützung nicht regelmäßig zu erfolgen schien. In jedem Fall mußte trotz Handelstätigkeit ein Zuschuß gegeben werden, der über den Betrag hinausging, der für das Essen des Mannes ausgegeben wurde. Die höchsten Abgaben erhielt die Frau eines Chiefs, der ihr 8 sh an den Tagen übergab, an denen sie für ihn kochte. Für die Ernährung ihrer Kinder stellte er 6 sh zur Verfügung. Eine Beziehung zwischen der Höhe des Beitrages und der Zahl der Kinder in polygynen wie monogamen Haushalten konnte nicht festgestellt werden (1).

Die Profite, die sie aus ihren Geschäften erwirtschaften, gehören den Frauen, ob sie auf dem Land oder in der Stadt dieser Tätigkeit nachgehen. Der Verwendungszweck ist auf dem Land in erster Linie der Unterhalt der Familie. In der Stadt konkurriert er mit der Reinvestition in das Geschäft, je mehr oder weniger umfangreich die Handelstätigkeiten der Frauen sind.

Über steuerliche Belastungen der Händlerinnen seitens der Administration liegen keine Angaben vor. Wohl werden für Markteintrittskarten, Handelslizenzen und Standmieten Gebühren entrichtet (2).

Am Beispiel der Abgaben für die Marktstände läßt sich zeigen, wie schwierig es ist, alle Markthändler, die sich eines festen Standorts rühmen, zu den entsprechenden Zahlungen heranzuziehen. Die monatlichen Mieten werden von der Marktverwaltung eingesammelt, die sie an das "Municipal Council" weiterleitet. Die Marktverwaltung ist im Besitz einer Liste mit den Namen aller Händler, die einen Stand gemietet haben. Tatsächlich partizipieren oft

(1) McCall 1965a : 295
(2) vgl. S. 312, 349

Freunde und Verwandte an diesen Verkaufsständen als stille Teilhaber (1). Wenn überhaupt zwischen den beteiligten Personen Absprachen über die Kostenverteilung bestehen, so betreffen sie sicher nicht die zusätzlichen Abgaben an die Verwaltung durch die nicht zu erfassenden zahlreichen Untermieter.

MOBILITÄT UND BERUFSCHANCEN

Der Kleinhandel bietet neben der Landwirtschaft, so kann man abschließend sagen, die Haupterwerbsquelle für die Frauen. Nach dem Zensus von Ghana 1960 finden eine Viertelmillion Frauen in ihm Beschäftigung, die zur Sicherung ihres Lebensunterhaltes notwendig ist. 25 % der handeltreibenden Frauen stammen aus derselben Region, in der sie ihren Tätigkeiten nachgehen. 38 % kommen aus einer anderen Region und 53 % aus einem anderen westafrikanischen Land. Mehr als die Hälfte der Kleinhändlerinnen ziehen nach Birmingham u.a. durchs Land (2). Ihnen bleibt der Kleinsthandel als Einkommensmöglichkeit; denn es ist ihnen in der Regel die Möglichkeit verwehrt, das Ackerland der ansässigen Ethnie für den eigenen Bedarf zu pachten oder zu kaufen, vor allem in den städtischen Randgebieten (3).

Die regionale Mobilität ist für diese Bevölkerungsgruppe eine neue Erscheinung, die mit der Befriedung des Landes immer häufiger zu beobachten ist. Neue Arbeitsmöglichkeiten und die Nachfrage nach zusätzlichen Arbeitskräften in den Städten haben die Mobilität der Landbevölkerung, speziell die der Männer, verstärkt.

In welchem Umfang die Frauen von dem Bestreben berührt sind, die gewohnte Umgebung für eine Zeitlang zu verlassen, läßt sich nicht klären. In einigen

(1) Nypan 1960 : 5 f; Addea 1954 : 54
(2) Birmingham, W. u.a. 1967 : 62
(3) Little 1965 : 123

Stämmen ist die Mobilität größer als in anderen. Für viele Gruppen gilt, daß die Männer die Zahl der wandernden Frauen übertreffen. Die Einstellungen zur Migration der Frauen sind unterschiedlich. Die Männer aus den nördlichen Regionen Ghanas kommen vorwiegend ohne ihre Frauen in die Küstenstädte, während bei den in der Nähe der Küstenstädte siedelnden Akan, Ga und Ewe die Männer ihre Frauen mitziehen lassen. Von der Mobilität werden an der Küste mehr Frauen als Männer erfaßt (1). Die Männer der Akwapim-Region wanderten in Begleitung ihrer Frauen in die Kakaoanbaugebiete. Aber niemals waren es die Frauen, die mit der Migration begannen (2). Im westlichen Ashantiland war Ende der fünfziger Jahre keine Mobilität unter den Frauen zu bemerken (3).

Außer der Möglichkeit, in Begleitung der Ehemänner den Standort zu wechseln, gibt es die verschiedensten Anlässe der Frauen zur Migration. Eine Schwangerschaft vor oder während der Pubertätsriten führte beispielsweise bei den Shai (4) und den Krobo (5) zum Ausschluß aus der Gemeinschaft und zur Verbannung. Immer mehr Frauen machen von ihrem Recht Gebrauch, sich scheiden zu lassen, um sich etwa einer unliebsamen Behandlung oder der Autorität der Männer zu entziehen. Eine Frau, die das Ideal, Kinder zu bekommen, nicht erfüllen kann, wählt die Abwanderung, um nicht der sozialen Diskriminierung ausgesetzt zu sein. Zwar kann die Stellung einer unfruchtbaren Frau in einem polygynen Haushalt

---

(1) Rouch 1965 : 301
(2) Hill 1958 : 4; 1970 : 24
(3) Lystad 1958 : 67
(4) Quarco, A.K. u. M. Johnson 1968 : 68
(5) Huber 1963 : 165

durchaus erträglich sein (1), in der monogamen Ehe wird sie kaum mehr tragbar (2). Der auffallende Unterschied zwischen den ländlichen und stadtähnlichen Siedlungen liegt in der Zahl der alleinstehenden Frauen oder derjenigen, die nicht rechtsgültig mit einem Mann zusammenleben. Von den 70 % der Frauen in Koforidua, die Händlerinnen waren, lebten 25 % allein (3).

Eine Vielzahl beruflicher Möglichkeiten, die sich außer den genannten anbieten, können von den meisten Frauen nicht wahrgenommen werden, weil ihnen die schulische Vorbildung fehlt. Außer dem Markthandel bleibt denjenigen, die keine Schule besucht haben, nur der Versuch, in den wenigen vorhandenen Fabriken einen Arbeitsplatz zu bekommen (4). Mädchen mit einer geringen Ausbildung können schon als Telefonistinnen, in Hotels, Warenhäusern, Büros und Hospitälern eine Beschäftigung finden. Weiterhin ist eine nicht unbedeutende Zahl weiblicher Personen in Ghana als Busschaffnerinnen, bei der weiblichen Polizei, oder als Serviererinnen beschäftigt. Für den Beruf der Krankenschwester wird wenigstens der Standard VII der Grundschule verlangt. Die Verdienstmöglichkeiten liegen entsprechend der Ausbildung und Position für eine "principal matron" bei 122 Pfund, "hospital matron" bei 750 bis 960 Pfund, "health visitor" bei 360 bis 460 Pfund, "ward sister" bei 505 bis 580 Pfund (5). Für gebildete Frauen steht der Lehrerberuf und der Verwaltungsdienst offen.

---

(1) Fortes 1967c : 87
(2) Southall 1965 : 47
(3) McCall 1965c : 292 f; Southall 1965 : 51
(4) Bunbury 1961 : 160
(5) Smith 1955b : 65; gültig für 1955

Eine bedeutende Rolle spielen in der Ausbildung neben den staatlichen Institutionen die Associations, speziell die "tribal associations". Sie bemühen sich, durch die Unterrichtung ihrer weiblichen Mitglieder im Lesen und Schreiben, Nähen, in Hygiene, Kinderpflege usw. diesen die Möglichkeit der Übernahme einer Tätigkeit außerhalb des Markthandels zu ermöglichen. Little ist der Meinung, daß diese Organisationen allgemein das Ergebnis der Migration sind. Sie geben die notwendige Hilfestellung für die Zuwanderer, sich in der Anonymität der Stadt zurechtzufinden. Wurde die Einstellung zur Umwelt im ländlichen Bereich von einem Netz persönlicher Beziehungen bestimmt, basierend auf dem Prinzip der Reziprozität, so findet nun die Bezugsgruppe der Verwandten und Nachbarn durch gleichgesinnte Mitglieder der Association einen Ersatz (1).

Prostitution

Für die Mehrzahl der Frauen, die keine schulische Vorbildung erfahren haben, um in einem der genannten Berufe ein geregeltes Einkommen zu verdienen, stellt sich als Alternative zum Kleinhandel und zur Fabrikarbeit die Prostitution in ihren verschiedenen Ausformungen.

Daß Frauen zum alleinigen Zweck der Prostitution umherziehen, ist bekannt. Statistisch sind sie nicht erfaßt. Nach Rouch kommen die Kotokoli-Frauen aus dem mittleren Togoland mit der ausdrücklichen Absicht, sich zu prostituieren, in den Süden Ghanas, einmal um Kinder zu bekommen, zum anderen, um Geld zu verdienen. Viele von ihnen sind verheiratet (2).

---

(1) Little 1965 : 24
(2) vgl. Hausa, Teil I: 36

Sie bevorzugen Männer aus dem Norden, da diese in dem Ruf stehen, besonders stattlich zu sein (1). Die Prostituierten, die nach erfolgreicher Tätigkeit zurückkehren, bekennen sich nicht selten zum Islam, um den lästigen Forderungen der Verwandtschaft zu entgehen (2). Häufig wird diese Erwerbstätigkeit mit dem Kleinsthandel kombiniert, die Little dann als "semi-commercial form of prostitution" bezeichnet (3).

Welche Möglichkeiten die Prostitution anbietet, geht aus der Tatsache hervor, daß sie auch für die "Stadtfrau" jederzeit praktizierbar ist, wenn sie ihre wirtschaftliche Situation verbessern will (4). Die meisten der Prostituierten sind zugewandert. Sie stammen aber keineswegs aus der unteren Bildungsschicht.

Einige berufstätige Frauen, darunter Krankenschwestern, Lehrerinnen und Telefonistinnen, sehen in einer gelegentlichen Ausübung der Prostitution eine Möglichkeit, ihr Einkommen zu verbessern. Schulmädchen, die sich als Prostituierte anbieten, sind für die Städte Accra (5) und Sekondi-Takoradi belegt. Die genaue Zahl der Schulmädchen, die unter den 127 von Busia untersuchten Prostituierten in Sekondi-Takoradi zu finden waren, wird leider nicht genannt. Wohl werden die Motive bekannt, die die Mädchen veranlaßten, diese Form des Gelderwerbs zu wählen: den Mangel an nötigem Schulgeld zu beheben sowie die ungenügende Versorgung mit Nahrung und Kleidung seitens der Eltern oder des Vormunds auszugleichen. Einige hatten

---

(1) Rouch 1965 : 303
(2) Lewis 1966 : 50
(3) Little 1959 : 75
(4) Southall 1965 : 51
(5) Acquah 1958 : 73

Säuglinge, für deren Versorgung sie auf diese Weise aufkamen. Es handelte sich nach Busia um "sheer poverty", die die Schulmädchen zu Prostituierten werden ließ (1).

Diese Tätigkeit scheint eine gewisse Tradition zu haben. Müller schreibt: "Wann ein junger Mann aus Europa kompt, feilen sich bald unzüchtige Weibs-Personen, welche umb ein geringes, solte es auch eine Flasche Brandewein nur seyn, ihren Leib prostituieren; sie treiben auch ihre Buhlschafft mit dem Beyschläffer, solange er in diesem Land lebt, oder wiederum nach Hause reiset, alsdann sehen sie sich nach einem anderen umb" (2).Von Dapper wird für das Gebiet "Atzim und alle umliegenden Gegenden, bis ganz an den Quaquastrand" beschrieben, daß ein jedes Dorf die Institution von Huren kannte, die "Abrakees" genannt wurden und von den Dorfältesten eingesetzt waren. Es handelte sich um gekaufte Leibeigene, für die charakteristisch war, daß sie kein Bargeld für ihre Dienst verlangen durften. Als Entgelt wurde ihnen aber die Freiheit eingeräumt, daß sie "sowohl in den Häusern als auf dem Markte soviel nehmen mögen, als sie zu ihrem Unterhalt nötig haben" (3). Bei Smith finden sich die Angaben von Dapper bestätigt. So stehen ein, zwei oder mehr Frauen in Eguira, Abocroe, Ancober, Axim, Ante und Adom vor allem den Männern zur Verfügung, die keine eigene Frau haben und so der Gefahr entgehen können, zu der Ehefrau eines anderen zu gehen, was bei Entdeckung 4 bis 6 Pfund, bei hochgestellten Persönlichkeiten auch

(1) Busia 1950 : 108
(2) Müller 1968 : 40 f; 1. Aufl. 1676
(3) Dapper 1964 : 240 f; um 1668

100 Pfund kosten kann (1). Die Verhältnisse, die von Dapper und Smith geschildert werden, waren also rechtlich sanktioniert (2).

Die außerehelichen Beziehungen, die in sozialen Systemen einzelner Gruppen geduldet sind, erfüllen das Kriterium der erwerbsmäßigen Unzucht nach europäischem Verständnis nicht. Wenn in einer Familie nur Mädchen geboren werden, so bedeutet das für den Haushalt, daß sein Fortbestand nicht mehr gewährleistet ist. In diesem Fall gebiert die älteste Tochter im Elternhaus Kinder, ohne eine Ehe mit einem oder mehreren Liebhabern eingegangen zu sein. Erst wenn die Fortdauer der Lineage gesichert ist, heiratet sie, "because the household have not any respect for her". Ihre Kinder erhalten einen "low status", der bei Opfern dadurch zum Ausdruck kommt, daß sie ihr Leben lang nur das Vorderbein des geopferten Tieres erhalten. Die Frau heiratet aber keinen der Männer, mit dem sie ein Kind hat und zieht aus dem Elternhaus fort (3). Eine Variante dazu findet sich bei Cardinall. Hier liegt die Motivation in dem Bestreben, den Lebensunterhalt der Familie zu sichern. Er berichtet von

---

(1) Smith 1967 : 220, 224

(2) Spieth berichtet von einem Haus in Ho, in dem Frauen mit "Fremdlingen, die über kurz oder lang wieder in ihren Heimatstamm zurückkehren, oder aber mit Stammesangehörigen, die um ihres schlechten Charakters oder sonstiger Verhältnisse willen sich nicht verheiraten konnten", zusammenlebten. Die Zusammensetzung der männlichen Partner entsprach derjenigen der heutigen Verhältnisse. Die Frauen, die in einem "öffentlichen Konkubinat" lebten, wurden in älteren Überlieferungen "als Gottgeweihte oder Sklavinnen einer Gottheit", die "nicht ohne Zustimmung des Priesters heiraten durften", bezeichnet. Frauen, die es ablehnten, nach dem Tode ihres Mannes die Ehefrau des Schwagers zu werden oder sich weigerten, den von der Familie bestimmten Mann zu heiraten, wurden Prostituierte. 1906 : 196 f

(3) Rattray 1932 : 161 ff

Mädchen, die vaterlos aufgewachsen sind und ohne Unterstützung durch männliche Verwandte unter Umständen noch für mehrere jüngere Geschwister oder eine betagte Mutter zu sorgen haben. Sie unterhalten das Haus und die Felder mit Hilfe von Liebhabern, die ihnen ihre Arbeitskraft zur Verfügung stellen (1).

In der Stadt sind die Frauen kaum Mißbilligungen ausgesetzt; denn ihre Tätigkeit wird als eine unter vielen Arten, Geld zu verdienen, angesehen. Sanktionen treten vorwiegend bei der Rückkehr in den ländlichen Lebensbereich auf. Einige Frauen berichteten, daß sie anläßlich von Besuchen bei ihren Verwandten in ihrem Heimatdorf erst wieder in das Dorfleben aufgenommen wurden, nachdem sie sich einer Reinigung unterzogen hatten. Die Heimkehrerin mußte zuerst ein Schaf und Rum übergeben, ehe sie von der politischen Autorität des Ortes die Erlaubnis erhielt, an "public functions and celebrations" teilzunehmen (2).

Die von Acquah und Busia untersuchten Gruppen wiesen einige wichtige Unterschiede auf. Acquah befragte 1954 213 Frauen, die ihre Tätigkeit auf das Zentrum von Accra konzentrierten. Die Daten von 70 Personen kamen zur Auswertung. Alle gehörten zu "migrant tribes", von denen die Ewe den größten Anteil mit 56 Angehörigen stellten (3 Adangme; 5 Guans; 6 aus franz. Dahomey). In bezug auf die Mobilität stellt sich die Situation für Busia in Sekondi und Takoradi gleich dar. Von 127 der Befragten gehörten nur 9 der ansässigen Ahanta-Gruppe an, 52 kamen aus Cape Coast und Axim, 52 aus Nigeria und 11 aus Liberia. Während die überwiegende Zahl keine Beziehungen zu Verwandten unterhielt, gaben 46 der 70 Befragten in

(1) Cardinall 1920 : 102
(2) Acquah 1958 : 74

Accra an, daß sie ihre Eltern und andere Verwandte finanziell unterstützten. Zum Problem der Schulbildung stellte sich die Situation bei ihnen so dar: 49 von 70 Interviewten hatten keine Schule besucht, 18 die Elementarschule, 3 die Mittelschule; in Sekondi-Takoradi hatten 50 von 127 Frauen die Schule besucht; davon schlossen 10 die Grundschule ab, während die restlichen 40 die Ausbildung zwischen der vierten und siebten Klasse abbrachen.

Die Ermittlung der Einkünfte brachte die bekannten Probleme. Aus den Angaben konnte Acquah ersehen, daß keine der Prostituierten weniger als 10 Pfund im Monat verdiente, für einige lag das Einkommen bei über 30 Pfund. Für Sekondi und Takoradi gibt Busia als monatliche Einkommensspanne 8 bis 15 Pfund und darüber an. Gewöhnlich werden die Verdienste in Goldarmbänder, Kleidung, Nähmaschinen und Haushaltsgeräte umgesetzt. Unter den 70 Befragten in Accra fanden sich 22 als Besitzerinnen von Häusern im Wert von 40 bis 900 Pfund, 22 hatten sich Nähmaschinen gekauft, zwei von ihnen hatten je zwei Nähmaschinen. Eine von ihnen unterhielt ein Sparkonto von 25 Pfund bei der "Post Office Savings Bank". Nur wenige hatten bisher in die Ausbildung ihrer Kinder investiert. Von den 44 lebenden Kindern dieser Frauen besuchten eins eine Internatsschule und zwei gingen in "institutions of higher education" (1).

In den Beziehungen zu ihren Kunden lassen sich nach Acquah drei Kontaktformen unterscheiden, die in Sekondi-Takoradi ganz ähnlich sind:
1) Der "regular patron" ist vielfach ein Europäer. Sie besucht ihn gewöhnlich nach Einbruch der Dunkelheit und verläßt ihn vor Sonnenaufgang. Wohnt sie mit ihm zusammen in seinem Haus, hat sie sich im Hintergrund zu halten.

---

(1) Acquah 1958 : 73

2) Bei der "semi-permanent"Prostitution steht die Frau für die Zeit des Aufenthaltes des Partners zur Verfügung. Bei diesen Beziehungen lassen sich die größten Einkünfte erzielen. Einige sind auf diese Weise in den Besitz von Häusern gekommen, was gleichzeitig soziales Prestige bedeutet.
3) Den dritten Typ nennt Acquah "casual relationships", der von Schülerinnen bevorzugt wird, die mit den Einkünften ihr Schulgeld bezahlen. Er ist aber auch bei anderen Berufsgruppen beliebt (1).

Eine weitere Gruppe, die "Karnas", die sich nicht auf die Zentren konzentrieren, nehmen sich besonders der Wanderer aus dem Norden an. Diese Frauen mieten sich ein kleines Haus, um die vorbeiziehenden Fremden zu beherbergen und zu beköstigen (2).

Für Accra, aber auch für Lagos und Ibadan ist die Form der 'Jaguars' oder 'Hotelgirls' bekannt. Es sind Mädchen, die im europäischen Stil gekleidet, in den Bars und Hotels tanzen. Nicht selten geben ihre Mütter den Anstoß zu dieser Tätigkeit, da sie eine zeitlich begrenzte Verbindung ihrer Töchter mit einem gebildeten Mann lieber sehen als die Verheiratung mit einem armen Mann.

Für gebildete Männer steht, vor allem in den französisch-sprachigen Gebieten, die spezielle Gruppe der "sophisticated prostitute" zur Verfügung, welche die Diplomatenfrauen, die die europäischen Verhaltensmuster nicht beherrschen, bei offiziellen Gelegenheiten vertreten (3).

Danquah (4) und Omari (5) kommen zu der Auffassung, daß die neuen Formen des ehelichen Zusammen-

---

(1) Acquah 1958 : 72 f
(2) Little, K. u. A. Price 1967 : 418
(3) Little, K. u. A. Price 1967 : 412, 418
(4) Danquah 1928 : 171
(5) Omari 1960 : 202

lebens dazu beigetragen haben, daß die Prostitution an Häufigkeit zugenommen hat. "Monogamy tends to have functionally associated with it customs such as concubinage, mistress relations, and specific types of prostitution" (1). Die "semi-prostitution" mag einer dieser Typen sein, der unter den ausgebildeten Frauen als zusätzliche Erwerbsquelle akzeptiert wird. Die Vermutung ist erlaubt, daß auch die genannten "sophisticated prostitutes" zu dieser Gruppe gerechnet werden können.

ERZIEHUNG UND BILDUNG

In der traditionellen Gesellschaft erfolgt die Erziehung überwiegend auf informelle Weise, indem der Vater, in den matrilinearen Systemen von einem bestimmten Alter ab der Mutterbruder, die Knaben in der Feldarbeit, der Jagd, in Handwerken und Zeremonien unterweist, während die Mädchen sich vom frühesten Alter an auf die Nachahmung der täglichen Arbeiten ihrer Mütter und der anderen Frauen im "Compound" konzentrieren. Durch die Mithilfe auf dem Feld, bei der Zubereitung der Nahrung und Erwirtschaftung von geringen Überschüssen, die ein kleines Marktgeschäft erlauben, wächst das Mädchen in die Rolle der Hausfrau und Mutter hinein. Im Rahmen von Pubertätsriten intensiviert sich der Lernprozeß in einer begrenzten Zeitspanne. Dann werden die Mädchen im Kochen, Sammeln von Früchten, in der Herstellung von Medizin, in Kosmetik, Kinderpflege, Tanzen, Singen und im Erzählen von Geschichten unterrichtet. Der informelle wie der formalisierte Erziehungsprozeß in den dafür vorhandenen Institutionen entspricht kulturellen und sozialen Werten.

(1) Omari 196o : 2o2

Europäisch zu denken und zu handeln, sollte mit Hilfe des Schulsystems gelehrt werden. Da die Einrichtung von Schulen in den einzelnen Provinzen unterschiedlich schnell erfolgte, variiert dementsprechend der Stand der Ausbildung und der Grad der kulturellen Veränderungen. Die Küstenregion mit ihrem unmittelbar anschließenden Hinterland kam zuerst mit Missionen in Kontakt und baut heute auf einer Tradition im Erziehungswesen westlicher Prägung auf (1). In den vorwiegend landwirtschaftlichen Gebieten wurde erst in den letzten Jahren die Schulbildung aktiviert. Davon sind auch die ländlichen Gebiete betroffen, die an hoch entwickelte Regionen um Accra und Tema anschließen (2). In der Nordregion läßt sich die Entwicklung bei einigen Ethnien speziell belegen. Die ersten Jungen besuchten in Yendi eine Schule ab 1944; die erste Konkomba-Schule wurde 1951 gebaut. Bei den Dagomba liegen die Anfänge früher, dort verfügt man seit 1951 über eine Sekundarschule (3).

Die Zahl der ausgebildeten Frauen ist sehr viel niedriger als die der Männer. Das Verhältnis von Mädchen und Jungen lag 1930 bei 1 : 3,4; 1955 hatte es sich auf 1 : 2,2 verbessert (4).

---

(1) Peil 1968 : 74 f
(2) Peil 1968 : 72
(3) Tait 1955 : 50
(4) Jahoda 1958 : 155

Little unterscheidet den Bildungsstandard nach folgenden Kategorien:
1) "educated person". Darunter fallen diejenigen, die einen Abschluß an einer Sekundarschule erlangt haben.
2) "literate person",die für eine Reihe von Jahren die Sekundarschule besucht, aber keinen Abschluß gemacht hat.
3) "semi-literate person" ist diejenige, die keine formale Erziehung erfahren hat, aber Englisch und Französisch verstehen oder selbst sprechen kann.
4) "illiterate person", die sich nicht in einer europäischen Sprache verständigen kann und sie auch nicht versteht.
5) Die afrikanische Elite, die das höchste Verwaltungspersonal stellt, wie Minister, und Berufe wie Arzt, Jurist, Universitätslehrer ausübt. Zu dieser Kategorie sind nur wenige Frauen bisher zu zählen. Daß ihnen diese Berufe nicht grundsätzlich verschlossen sind, läßt sich an Einzelbeispielen belegen (1).

Die Einstellung der Frauen und Mädchen gegenüber den Bildungseinrichtungen ist ambivalent. Die finanziellen Belastungen ihrer Familien korrelieren mit der Höhe der Brautabgaben, die entsprechend der fortgeschrittenen Ausbildung von nur wenigen jungen Männern bezahlt werden kann. Die Heiratschancen

---

(1) Little 1965 : 4

verringern sich, obwohl der Wunsch seitens der Männer durchaus besteht, eine Frau mit gleichem Ausbildungsstand zu heiraten. Nur wenige Frauen haben beispielsweise in Ahafo über das dritte Jahr hinaus eine Schule besucht, weil sich für sie daraus keine Vorteile ergaben (1). Zudem ist die Schaffung von Arbeitsstellen für die einzelnen Bildungsgrade noch schwierig. Damit wächst die finanzielle Belastung der Haushalte vor allem in den Städten. Denn die Schulausbildung hat vielfach zu einer Umorientierung im Wertsystem geführt, die sich für die wirtschaftliche Situation dahingehend auswirkt, daß von den Schulabsolventen der Kleinsthandel als eine unwürdige Beschäftigung angesehen wird, die den Nichtgebildeten vorbehalten ist (2).

Die allgemeine Unsicherheit der jungen Generation wird durch die Konfrontation mit zwei Wertsystemen verursacht. Sie wirkt sich nicht nur auf die Einstellung zur traditionellen, polygynen Eheform aus, sondern berührt zugleich die persönlichen Beziehungen zwischen Eltern und Kindern, sowie die Rollenerwartungen, die an den zukünftigen Partner herangetragen werden. Die Einstellung zu diesen Problemen ist nicht nur geschlechtsspezifisch unterschiedlich; sie schwankt zudem in den Altersgruppen und entsprechend dem Ausbildungsstand.

Obwohl der von Jahoda 1958 durchgeführte Test mit 60 Jungen und 60 Mädchen als Sample sehr klein ist und keine quantitativen Aussagen zuläßt, verdeutlicht er gerade diese Entwicklung. Die Schüler der Altersgruppe von 6 bis 12 Jahren besuchten die Grundschule; die 12 bis 18jährigen Jungen und Mädchen gehörten verschiedenen Klassen einer Mittel-

(1) Lystad 1963 : 191
(2) Acquah 1958 : 69; Christensen 1961 : 138

schule an. Die Testvorlagen entsprachen dem Verfahren der "Sympathiewahl nach Reizen" (1). Sie stellten Frauen einmal in europäischer Kleidung und in afrikanischer Kleidung dar, zum anderen Afrikanerinnen, die einen nach europäischen Mustern geformten Krug trugen und solche, die keinen Krug trugen. Die Mehrzahl der Jungen entschloß sich zu "mixed choices". Sie identifizierten die Frauen in einheimischen Kleidern mit arbeitsamen Hausfrauen und erfolgreichen Händlerinnen, deren Persönlichkeiten sich durch Bescheidenheit und Gehorsam auszeichneten. Als charakteristisch für Frauen in europäischer Kleidung galt für diese Testpersonen, daß sie in ihnen Angestellte sahen, die sich in sozialen Berufen auskannten und das Prestige ihrer Ehemänner erhöhten. Ob eine Kombination dieser Faktoren in einer Person als möglich angesehen wurde, läßt sich aus den Antworten nicht ersehen.

Von der "mixed choice" machten 3/4 aller älteren Testpersonen beiderlei Geschlechts Gebrauch. In dem verbleibenden Viertel zeichnete sich eine Divergenz in der Einstellung ab. Die Jungen bevorzugten ungebildete Ehefrauen, weil sie gebildeten Frauen mißtrauten oder eine allgemeine Abneigung gegen sie empfanden, während die Mädchen betonten, daß ihre Ausbildung sie dazu berechtige, ein anderes Leben zu führen als das einer ungebildeten Frau.

In den unteren Schuljahrgängen, in denen die Kinder verstärkt unter dem Einfluß westlicher Wertvorstellungen stehen, betonten die Jungen, daß sie Frauen heiraten wollten, die wie sie selbst eine schulische Ausbildung europäischer Prägung erfahren hätten, während die Mädchen sich, befreit von der Tradition, als emanzipierte Frauen sahen.

---

(1) Fischer Lexikon der Psychologie, 1970 : 290

Mit fortschreitendem Alter, wenn die Problematik der Heirat realitätsbezogener gesehen wurde, ließ die Betonung des sozialen Prestiges bei den Jungen nach. Statt dessen gaben sie den persönlichen Qualitäten der zukünftigen Ehefrau den Vorrang wie: sie sollte eine gute Hausfrau sein und durch ihre Handelstätigkeit zum Familieneinkommen beitragen. Diese Haltung ist traditionellen Vorstellungen angepaßt, die an vorangegangenen Beispielen schon dargestellt wurden (1). Auf die gleiche Weise wich bei der Mehrzahl der Mädchen das Bild der emanzipierten Frau der Erkenntnis, daß sie sich trotz ihrer Ausbildung vielen Aufgaben nicht entziehen können, die durch die Tradition an die Rolle der Frau gebunden sind (2).

Eine weitere Untersuchung, die 1960 von Omari veröffentlicht wurde, bestätigt ein weiteres Mal die unsichere Haltung der Befragten in bezug auf die traditionelle Gesellschaftsordnung. Es konnte eine verstärkte Bereitschaft festgestellt werden, sich von der alten Familienstruktur zu lösen.

Von den 300 befragten unverheirateten Frauen und Männern im Alter von 21 bis 24 Jahren, die das "Tamale Teacher Training College" und die "Tamale Middle School" besuchten, kamen 292 Aussagen zur Auswertung, die sich auf 150 Frauen und 142 Männer verteilten. Die Frage nach der Einstellung zur Polygynie ergab, daß 129 von 150 Frauen oder 86 % diese Form der Ehe als rückständig ablehnten, im

---

(1) vgl. Ibo, Teil I:190; Ashanti, Teil II:297, 327 "Bevor der Krobo-Mann eine endgültige Heiratsverbindung eingeht, testet er die Fähigkeiten seiner Frau nach folgenden Kriterien, ob sie eine harte Arbeiterin, eine sparsame Frau und eine erfolgreiche Händlerin auf dem Markt ist." Field 1943/44 : 60

(2) Jahoda 1958 : 158 ff

Vergleich zu 86 Männern oder 61 %. Zwar lehnten 21 Frauen oder 14 % die Polygynie ab, räumten jedoch ein, daß sie für diejenigen erlaubt sein sollte, die in ihr leben wollten. Der Prozentsatz der Männer, die eine freie Entscheidung zur Polygynie befürworteten, lag bei 23 % und damit über dem Votum der befragten weiblichen Testpersonen. Er lag auch bei der Frage, ob die Polygynie als positive Einrichtung zu bewerten sei, mit 7 % Zustimmungen weit vor dem der Frauen; denn von diesen wollte keine mehr diese Eheform als positiv ansehen (1).

Ohne diese Untersuchung mit ihrem recht geringen Sample für generelle Aussagen überbewerten zu wollen, läßt sich doch aus ihr ablesen, daß konservative Haltungen nicht notwendigerweise an weibliche Personen gebunden sein müssen. Vermutlich lassen sich die gezeigten kritischen Einstellungen vornehmlich unter gebildeten Frauen finden. Da diese aber bisher einen geringen Anteil an der Gesamtheit der weiblichen Bevölkerung des Landes stellen, besteht die Gefahr, daß sie mit ihren kritischen Überlegungen übersehen werden.

Nach welchen rechtlichen Grundsätzen die einzugehenden Verbindungen ausgerichtet sein sollten, war bei Omari in dem Ehekomplex die entscheidende Frage. Neben einer Sanktionierung durch das "customary law" bieten sich seit der europäischen Einflußnahme auch kirchliche und staatliche Institutionen an, Ehen zu schließen. Die kirchliche Eheschließung wurde von 118 Frauen oder 79 % bevorzugt im Vergleich zu 51 % der Männer. Eine Heirat unter der Aufsicht eines staatlichen Beamten wünschten sich 5 % der Frauen, während 9 % der Männer dieser Form den Vorzug gaben. Nur eine Frau akzeptierte

---

(1) Omari 1960 : 202

die traditionelle Form, die mit 16 % bei auffallend vielen Männern Zustimmung fand. Für die gemischte Form, nach der man sich sowohl einer kirchlichen als auch einer staatlichen Zeremonie unterzieht, entschieden sich 16 % der Frauen und 24 % der Männer (1).

Auffallend ist, daß sich bei den Männern die positive Einstellung zur Tradition deutlicher nachzeichnen läßt, als nach dem Material von Jahoda, während sich für die Haltung der Frauen bei beiden Untersuchungen eine gewisse Konstanz abzeichnet.

DAS HEIRATSSYSTEM

1. Traditionelle Form der Ehe

Die Tradition kannte mehrere Möglichkeiten, eheliche Verbindungen einzugehen. Verlobungen im Kindesalter (2) waren ebenso bekannt wie Testheiraten, die in Ashanti beispielsweise auf ein Jahr beschränkt waren (3). Rattray konnte in Ashanti nicht weniger als sechs verschiedene Heiratsformen feststellen (4). Die Heirat war nicht notwendigerweise mit einer Zeremonie verbunden. Noch heute vollzieht sich bei den Konkomba die Übernahme der Braut in den Compound des Mannes in drei Stufen:

1) Das Mädchen lebt bis zur Heirat in der Familie eines älteren Mannes, der es an seinen heiratsfähigen Sohn übergibt.

2) Es hat den Freunden des zukünftigen Ehemannes die Namen ihrer Geliebten zu nennen.

3) Das Mädchen stellt nach vollzogener Ehe für die Verwandten des Mannes Bier her (5).

---

(1) Omari 1960 : 201
(2) Manoukian 1952 : 37; Tait 1964 : 84 f
(3) Field 1943 : 60
(4) Rattray 1969 : 23
(5) Tait 1964 : 37

a) Die Brautabgaben

Die Überreichung der Brautgabe ist nur eine von vielen Möglichkeiten. Nach einer einmaligen Übermittlung gab es und gibt es noch immer zusätzliche Verpflichtungen, etwa dem Schwiegervater bei der Feldarbeit zu helfen oder für die Instandsetzung der Hütte der Schwiegermutter zu sorgen. Diese Dienste waren offenbar an die Höhe der Abgaben ausgerichtet und wurden eventuell nach der Geburt des ersten Kindes eingestellt (1). Rattray verdanken wir für die zwanziger Jahre eine Vielzahl von Angaben für das nördliche Ghana über Kosten bei der Brautwerbung. Bei den Dagaba beliefen sich die Ausgaben allein bei der Brautwerbung auf 100 bis 200 Kaurischnecken, die Gesamtsumme der Brautabgaben erreichte die Höhe von 30 000 bis 50 000 Kaurischnecken, die in den zwanziger Jahren einem Wert von 2 Pfund 10 sh entsprachen. Die Lobi übergaben den Brauteltern 50 000 Kaurischnecken, während die Wala 17 000 Kauris verlangten, die wiederum zur Brautwerbung für ein männliches Mitglied der Familie der Brauteltern verwendet wurden. Die Bewerber bei den Mamprusi entrichteten 1 500 Kauris, 100 Kolanüsse und verrichteten Dienstleistungen bis zur Geburt des ersten Kindes. Die Werbung bei den Isala wurde mit der Übergabe von 200 Kaurischnecken an das Mädchen eingeleitet. Die Geschenke für die Eltern bestanden aus Salz, Tabak und Kolanüssen, die übrigen Verwandten erhielten 1 000 Kauris und 100 Kolanüsse. Die Gesamtsumme belief sich auf

(1) Rattray 1932 : 424 ff z.B. bei den Mamprusi

30 000 Kauris, was einem Wert in den zwanziger Jahren von über 30 sh entsprach. Zum Problem der Verteilungsmechanismen dieser Summen ist für die Awuna bekannt, daß das Mädchen 200 Kauris als Geschenk erhielt, während den Brüdern des Mädchens 3 000 Kaurischnecken und Stoff überreicht wurden. Die Brauteltern erhielten nach der Übergabe des Mädchens je 1 000 Kauris und jedem angesehenen Mitglied des "Compound" wurden 1 000 Kaurischnecken überreicht (1). Nach Aussagen alter Informanten spielten die Heiratsgaben bei den Krobo eine geringe Rolle. Gewöhnlich bestanden sie aus ein oder zwei mit Kaurischnecken gefüllten Salzsäcken, die einen Wert von 4 sh hatten, einigen Stoffen für ein Alltagskleid, verschiedenen Tüchern, darunter Hüft- und Lendentuch sowie einigen Perlen für die Braut. Der Vater des Mädchens erhielt kein Geld. Man übersandte ihm statt dessen Tabak und ein Tuch sowie ein oder zwei Flaschen Rum, die er mit seinen Verwandten und denen seiner Frau teilte. Weitere Kaurischnecken im Wert von 4 sh wurden an die Mutter der Braut ausgeteilt, um damit den Dank für ihre mütterliche Pflege zum Ausdruck zu bringen (2).

Die persönlichen Bindungen der Frau zu ihren Verwandten können für sie eine entscheidende Bedeutung bekommen, wenn ihre Ehe scheitert. Die Verwandten sorgen für den Lebensunterhalt der Frau, indem sie ihr Land zur Verfügung stellen. Sie führen die Ver-

(1) Rattray 1932 : 414 ff
(2) Huber 1963 : 105

handlungen über Rückzahlungsforderungen. Dabei kann die Familie der Frau in erhebliche Schwierigkeiten kommen und eine Rückerstattung verzögern, wenn die empfangenen Güter bereits als Brautgaben für ein Mitglied der eigenen Gruppe weiter verwandt wurden. Formal werden die Schwierigkeiten so geregelt, daß beide Familien die Gründe einer Trennung feststellen und die ausgetauschten Geschenke und eventuell gewährte Darlehen, sowie die gezahlte Heiratssumme auflisten. Die Höhe der Rückerstattungssumme richtet sich danach, welcher der beiden Partner die Gemeinschaft aufzulösen wünscht und aus welchen Gründen. Auch heute noch wird ein Akan-Mann auf einige seiner Ansprüche verzichten, wenn beide Partner eine Scheidung wollen (1).

Charakteristisch für die Brautgabe ist, daß mit ihrer Übergabe Verbindlichkeiten rechtlicher Art von seiten der Familie des Mannes erworben werden, die sich nach der Höhe der übermittelten Brautgabe richten. Diese Rechtsansprüche beziehen sich in einer patrilinearen Gesellschaftsordnung auf andere Faktoren als in einem Verwandtschaftssystem, das die matrilineare Zuordnung bevorzugt. Eine allgemeingültige Regel kann zwar nicht aufgestellt werden. Aber Goody konnte feststellen, daß die Höhe des Brautpreises in patrilinearen Gesellschaften, beispielsweise bei den Lowiili und Tallensi, das Maß der Kontrolle über die Frau wiederspiegelt. Zum Maßstab wurde die Zeitdauer genommen, die die Frau

(1) Allott 1956 : 529

bei ihren Verwandten verbringt (1). Weiterhin erwirbt die Lineage des Mannes das Zeugungsrecht gegenüber der Frau. Sie definiert auch den Status der Kinder dadurch, daß diese zur Lineage des Mannes gezählt werden. Die Witwe wird vom Nachfolger des Ehemannes übernommen. Aufgrund der Höhe der Heiratsabgaben, an die eine Rückzahlung gebunden ist, bleibt die Scheidungsrate sehr niedrig.

Das Gegenbeispiel bieten die bilateralen Deszendenzgruppen der Gonja, die nur wenige Güter im Falle einer Heirat austauschen und auch keine Forderungen auf Rückzahlungen erheben. Die Kontrolle über die Frauen ist entsprechend geringer. Sie leben in Intervallen bei ihren Verwandten und ziehen sich im Alter nahezu immer in ihre Verwandtschaftsgruppe zurück. Die biologische Vaterschaft hat vorrangigen Wert. Eine Vererbung der Witwe ist unbekannt (2).

Im matrilinearen Verwandtschaftssystem ist die Brautgabe gewöhnlich niedrig. Zwar erwirbt der Mann auch das Zeugungsrecht mit der Frau; der Anspruch auf die Kinder wird jedoch von der Familie der Frau aufrechterhalten. Wenn die Frau Kinder geboren und aufgezogen hat, wird eine Rückvergütung im Falle einer Trennung nicht erstattet. Die Brautabgaben werden dann zurückgezahlt, wenn eine Frau unfruchtbar ist. Die Verbundenheit des jeweiligen Ehepartners mit seiner Lineage ist im matrilinearen Verwandtschaftssystem stärker als in patrilinearen(3) Gruppen. Sie steht über den Eheverbindungen. Es wird beispielsweise erwartet, daß ein Mann eher seine Mutter und Schwester unterstützt als seine Frau, die ihrerseits sich mehr ihrem Bruder als ihrem Ehemann

(1) Goody, J.u.E. 1967 : 243 f; LoWiili
(2) Goody, J.u.E. 1967 : 243
(3) Allott 1957 : 521

anvertraut (1). Die Residenzregeln weisen eine entsprechende Instabilität auf. Während bei den Akan in der Regel die Frauen nach der Heirat in den "Compound" des Mannes überwechseln, ist bei den zu dieser Gruppe gehörenden Aschanti (2) in den ersten Ehejahren duolokale Residenz die Regel (3).

In der Regel nimmt der Heiratskandidat mit Hilfe von Vermittlern den Kontakt zur Familie des Mädchens auf. Die Familien spielen eine entscheidende Rolle bei der Herstellung der Ehegemeinschaft. Generell gehen die Interpretationen dahin, daß es sich um die Allianz zwischen zwei Familien handelt, in der einer Beziehung der Partner zueinander wenig Bedeutung beigemessen wird. Die Zuneigung, die nach Jahren erfolgreichen ehelichen Zusammenlebens erkennbar war und ist, erwächst aus diesem Zusammenleben und Zusammenarbeiten, sowie aus der gemeinsamen Aufzucht der Kinder (4).

Neben der Sorge um den Nachwuchs hat die Familie die wirtschaftliche Versorgung nicht nur der alten Mitglieder zu garantieren, sondern auch die der kranken und arbeitsunfähigen Verwandten. Weiterhin liegt bei ihr die Aufgabe, die Traditionen und sozialen Verhaltensweisen zu übermitteln. Die Polygynie wird als angemessene Eheform erstrebt. Sie läßt sich aber gewöhnlich erst für einen älteren Mann realisieren, wenn er das nötige Kapital erarbeitet hat.

b) Veränderungen im traditionellen System

Mit der Verbreitung des europäischen Geldsystems und der Weckung neuer Bedürfnisse ging

(1) McCall 1965a : 287
(2) vgl. S. 292, 295
(3) Allott 1958 : 182; vgl. auch Fortes 1967 :262, 279
(4) Omari 1956 : 67

eine Steigerung der Brautabgaben einher. Im Falle der Krobo sahen sich die Manya und Yilo-Krobo "Native Authorities" veranlaßt, die Summen, die der Braut und ihren Verwandten übergeben werden sollten, zu fixieren; bei den Manya sollten sie 2 Pfund und in Yilo 3 Pfund nicht übersteigen. Tatsächlich erreichen sie eine Höhe von 50 Pfund und mehr ohne Hinzurechnung des Geldes, das während der Feier an Eltern und Verwandte verteilt wird und ohne Schmuck, Stoffe und Parfüm für die Braut (1).

Die Kosten sind für einen Mann, der nach englischem Recht vor einem Staatsbeamten heiraten will, keineswegs geringer geworden. Das Gegenteil ist vielmehr der Fall; denn die Erwartungen der Verwandten, die an dem Fest teilnehmen und Geldzuwendungen erhalten wollen, bleiben bestehen. Außerdem ist bei dem Brautpaar das Bedürfnis vorhanden, das durch diese Form der Heirat erlangte Prestige auch öffentlich zur Schau zu stellen. Zu diesem Zweck ist der Aufwand an Kleidung größer als bei einer traditionellen Hochzeit. Es werden Photographen bestellt und Parties veranstaltet. Busia wurden in Sekondi-Takoradi für vier Fälle die genauen Kosten bekannt: 160 Pfund; 155 Pfund 6 sh; 183 Pfund 14 sh; 117 Pfund 12 sh. Bei einigen Hochzeiten sollen sich die Kosten auf 200 und 500 Pfund erhöht haben. Die Konsequenz ist, daß diese Form der Eheschließung aus finanziellen Gründen zeitlich hinausgeschoben wird (2).

2. Neue Formen des Eherechts

Die zuletzt erwähnten Heiraten wurden nach der "Marriage Ordinance" vollzogen. Die formale Zeremonie sieht dabei vor, daß ein verbales Versprechen von Mann und Frau vor einem Beamten und in Gegenwart von

(1) Huber 1963 : 105
(2) Omari 1956 : 70; Busia 1950 : 41; ca. 1947

Zeugen an einem dafür bestimmten Ort abgelegt wird. Diese Form kann aber auch einen religiösen Charakter bekommen durch eine Trauung in der Kirche oder durch den Segen des Pfarrers. Die Ehepartner machen durch die Hinzufügung der Titel "Mister" und "Mistress" zu ihren Namen darauf aufmerksam, daß sie ihre Ehe nach neuen Rechtsbestimmungen geschlossen haben (1). Wer nach "Marriage Ordinance" geheiratet hat, stellt sich unter englisches Recht, das heißt, unter eine modifizierte Form des englischen Rechts von 1874. Er verpflichtet sich zur Monogamie. Die Scheidung wie die Erbnachfolge wird nach englischem Recht geregelt. Das Einverständnis zur Eheschließung seitens der Eltern ist nicht nötig. In Artikel 44 heißt es, daß eine Person, die nach "Marriage Ordinance" heiratet, nicht rechtsgültig mit einer anderen Person nach "Customary Law" verheiratet sein kann.

Das "Customary Law" ist kein einheitliches Rechtssystem, weil es sich entsprechend den einzelnen Stammesregeln unterscheidet. Im allgemeinen übernehmen die Familien der zukünftigen Ehepartner die Aufgabe, die Formalien der Eheschließung zu bestimmen und durchzuführen. Die Polygynie bleibt ein fester Bestandteil dieser Eheregelungen. Scheidung und Erbrecht richten sich nach dem traditionellen Recht.

Die dritte Möglichkeit, die Heirat rechtlich sanktionieren zu lassen, erfolgt nach islamischem Recht. Die Trauung muß von einem lizenzierten Malam vorgenommen werden, der sie dann der staatlichen Verwaltung zur Registratur zur Kenntnis bringt. Die Gültigkeit einer Scheidung ist von dieser Registrierung abhängig. Das islamische Recht greift die Regeln

(1) Busia 1950 : 41

der Polygynie nicht an, bevorzugt aber im Eherecht die "parallel-cousin marriage" statt der "cross-cousin marriage".

Dadurch, daß sich "Marriage Ordinance" und "Native Customary Law" auf verschiedene Rechtsgrundlagen stützen, ergeben sich notwendigerweise Konflikte, zumal es nur wenigen gelingt, sich von den traditionellen Regelungen gänzlich zu lösen. Wenn die "Marriage Ordinance" auch gegen die Tradition der Polygynie gerichtet ist, haben sich doch deren Normen und Werte in neuer Form unter der "Marriage Ordinance" (1) erhalten können. In der Praxis drücken sie sich in einer sukzessiven Monogamie und in der Kombination von offizieller Monogamie und Semi-Prostitution aus. Die letztere Form läßt sich etwa wie folgt darstellen: Da dem Heiratswilligen die Geldmittel fehlen, heiratet der Mann zunächst ein ungebildetes oder halbgebildetes Mädchen nach dem "Native Customary Law". Wenn er nach einigen Jahren seine finanzielle Lage so verbessert hat, daß er die Kosten für eine Heirat nach "Marriage Ordinance" tragen kann, trennt er sich von seiner ersten Frau, ohne die Beziehungen zu ihr vollständig abzubrechen. Die offizielle Bezeichnung für diese Frauen lautet "outside wives". Die Kinder aus dieser Beziehung werden vom Vater anerkannt und seine Verwandtschaft unterstützt sie und ihre Mutter. Das bedeutet, daß die Verwandtschaftsgruppe des Mannes diese Form der Polygynie akzeptiert. Der Mann macht sich zugleich durch die zweite Eheschließung nach "Marriage Ordinance" gemäß staatlichem Recht der Bigamie schuldig, allerdings nach einem fremden Gesetz, das von der Tradition nicht anerkannt wird. Wenn diese zweite Frau zu den Verwandten ihres Mannes oder zu ihren eigenen Verwandten geht, hat sie den gleichen Status wie im traditionellen System. Die weitgehend noch mit der Tradition konform gehende Haltung der Männer, die in den Untersuchungen vom Omari deutlich

(1) Little 1965 : 120

wurde, findet hier ihre Bestätigung. Der Frau, die auf der Grundlage des englischen Rechts diese Ehe geschlossen hat, stehen Mittel zur Verfügung, gerichtlich gegen diese irreguläre Vereinigung vorzugehen. Sie fürchtet aber, gerichtliche Maßnahmen einzuleiten, weil die öffentliche Meinung sich dann gegen sie wendet (1).

Wie aus der Untersuchung von Omari weiter hervorgeht, hängt die Bereitschaft zur Monogamie direkt mit dem Grad der schulischen Ausbildung zusammen. Vor allem die Männer des gebildeten Mittelstandes bevorzugen die Heirat unter der "Marriage Ordinance". Während für den Mann als Grundmotiv die Erhöhung seines sozialen Status eine Rolle spielt, läßt sich die Frau von komplexeren Vorstellungen leiten. Sie will sich nicht nur "Mistress" nennen können, sondern erwartet in dieser Ehe von ihrem Ehemann auch Kameradschaft und Partnerschaft, die ihrer Ausbildung und beruflichen Tätigkeit gerecht werden und nicht nur Kooperationsbereitschaft nach traditioneller Art. Als weiteres Argument für die Frau wird angeführt, daß die "Marriage Ordinance" ihr größere Sicherheiten bezüglich der Erbschaft garantiert (2). Tatsächlich wird durch diese Heiratsform der Bruch mit der Lineage des Ehemannes angestrebt, was die Position der Frau aus traditioneller Sicht eher gefährdet. Denn die Verwandten werden sich, vor allem wenn es sich um einen wohlhabenden Mann handelt, auf ihre gewohnheitsrechtlichen Ansprüche berufen und ihre finanziellen Forderungen stellen. Die angestrebte Sicherheit wird ungewiß. In dieser Unsicherheit ist einer der Gründe zu suchen, der die Frauen

(1) Little 1965 : 120 f
(2) Little 1959 : 77

veranlaßt, als Händlerinnen tätig zu werden; denn sie sind nicht sicher, ob sie das Erbe ihrer Männer einmal antreten können (1).

Der Konflikt zwischen dem europäisch-christlichen Wertsystem und dem der traditionellen westafrikanischen Kulturen läßt sich auch unter den Mitgliedern der christlichen Kirchen nachweisen. Bei den regelmäßigen Zusammenkünften versuchen die Autoritäten der christlichen Institutionen, ihre Anhänger von der Unmoral der Polygynie zu überzeugen. Verstöße gegen das Ideal der Monogamie werden von den Kirchen unterschiedlich sanktioniert. Die katholische Kirche verfügt über den strengsten Katalog von Maßnahmen, der über Ermahnungen, zeitweilige Ausschließung von den Sakramenten bis zur Aberkennung der Vollmitgliedschaft reicht. Zum Christentum bekennen sich 2/5 der erwachsenen Bevölkerung in Ghana. Aryee vermutet, daß diese Angabe zu hoch liegt, weil das Bekenntnis zum Christentum mit Prestige verbunden ist und besonders in den Städten als angemessene Lebensform empfunden wird (2). Aus der Untersuchung von Aryee geht hervor, daß auch von den Christen die Heirat nach dem "Native Customary Law" bevorzugt wird. Nur 9,6 % aller Anhänger der christlichen Konfessionen heirateten bis 1960 in der Kirche. Aufgrund der starren Bestimmungen gehören der katholischen Kirche im Vergleich zu den anderen Kirchen die meisten Monogamisten mit 12,7 % an, während sie in den toleranteren afrikanischen Kirchen mit 3,2 % vertreten sind. Der Anteil an Polygamisten, die zwei oder mehrere Frauen geheiratet haben, liegt bei den afrikanischen Kirchen mit 32,1 % dementsprechend hoch, im Vergleich zu

(1) Little 1965 : 123
(2) Aryee 1967 : 101 f

den 19,9 % unter den Anhängern der Römisch-Katholischen Kirche. In der Anglikanischen Kirche, die von der Elite bevorzugt wird, befindet sich mit 19,2 % ein verhältnismäßig niedriger Prozentsatz der Polygamisten. Dennoch übermittelt dieses Ergebnis den Eindruck, daß diese Form des Zusammenlebens in dieser sozialen Gruppe trotz aller Europäisierung eine deutliche Anhängerschaft hat. Gleichzeitig haben die orthodoxen Kirchen den höchsten Index an "Mutual Consent Marriages" aufzuweisen, mit: 6,6 % bei den Katholiken und Methodisten, 7,3 % bei den Presbyterianern und 4,2 % bei den Anglikanern. Der Erfolg der orthodoxen christlichen Institutionen in ihren Bemühungen, ihre Ideale gegenüber der Tradition durchzusetzen, ist nach diesen Angaben gering (1).

ERBRECHT

In den ethnischen Gruppen in Ghana, auf die bisher eingegangen wurde, kennt man persönliches Eigentum an Ackerland, Haushaltsgegenständen, Häusern, Geld usw.

Die Erbschaftsregelungen nach dem "Native Customary Law" richten sich nach den jeweils vorgegebenen patrilinearen und matrilinearen Strukturen, in denen jedoch unterschiedliche Praktiken gelten können. Welchen Verteilungsregeln bei dem Tod einer Frau angewendet werden, konnte an den Beispielen der Tallensi und Aschanti gezeigt werden (2). Bei dem Tod des Ehemannes, der keineswegs die Auflösung der Ehe bedeutet, haben in patrilinearen Gesellschaften die

(1) Aryee 1967 : 98 ff; mit orthodoxen Kirchen sind alle nicht-afrikanischen Kirchen gemeint.
(2) vgl. S. 287 f, 299, 300 Anm. 2

Kinder ein Anrecht auf das Eigentum des Vaters. In matrilinearen Strukturen gilt, daß die Frau und die Kinder keinen Anspruch auf sein Eigentum haben, das von seinem Nachfolger zusammen mit der Frau übernommen wird. Die Frau kann die Erlaubnis erhalten, das Land, das sie gemeinsam mit ihrem Mann bearbeitet hat, weiterhin zu bestellen und in seinem Haus zu wohnen. Wenn der Ehemann durch eine Willensäußerung einen Teil seines Vermögens seiner Frau und ihren gemeinsamen Kindern zukommen lassen will, kann das nur nach Absprache mit seiner Familie geschehen. Der Frau wird heute in ihrer Entscheidung eine gewisse Freiheit eingeräumt, ob sie den Nachfolger des verstorbenen Ehemannes heiraten will oder ein anderes Mitglied seiner Familie. Wenn sie von der Möglichkeit Gebrauch macht, zu ihrer eigenen Familie zurückzukehren, kommt das einer Form der Scheidung gleich.

Im Zuge der Heiratsbestimmungen nach der "Marriage Ordinance" bestehen Bemühungen, die Erbfolge zu Gunsten der Frauen und Kinder zu ändern. Auch wenn diese Bestimmungen augenblicklich noch fiktiv erscheinen, geben sie dennoch Hinweise auf die Ziele, die sich die staatlichen Behörden in diesem Zusammenhang für die Zukunft gesetzt haben. Eine mündliche Willensäußerung allein wird nach dieser Rechtsauffassung nicht mehr anerkannt. Vielmehr wird das persönliche wie das reale Eigentum des Verstorbenen, wenn er kein Testament hinterlassen hat, zu 2/3 der Ehefrau und den gemeinsamen Kindern übergeben. Das verbleibende Drittel wird verteilt nach den Richtlinien des "Native Customary Law" (1). In der Praxis haben diese Bestimmungen einen geringen Rechtswert. Die Witwe hat das Recht auf ihrer Seite, wenn sie vor Gericht ihre Interessen einklagt, nicht

(1) Allott 1956 : 531; die gesetzliche Festlegung galt für die Akan bis 1950

aber die Zustimmung und Unterstützung ihrer sozialen Umwelt.

STELLUNG IM ÖFFENTLICHEN BEREICH

Schon Bosman berichtet, daß das Gebiet Agouna von einer Frau verwaltet wurde "with as much courage and conduct as other countries are ruled by men" (1). Diese hier bezeugte, von Männern offenbar unabhängige Position im öffentlichen Leben, fand Cardinall seinerseits zwei Jahrhunderte später in der Person des weiblichen Chiefs Poma des Dorfes Pomakrum verkörpert. Poma hatte nach einer Aschanti-Expedition gegen Gruppen der Elfenbeinküste zusammen mit einigen anderen Frauen eine neue Siedlung unter ihrer Verwaltungsaufsicht gegründet. Sie konnte ein Schriftstück von 1901 vorweisen, aus dem hervorgeht, daß sie sich während der Unruhen von 1900 gegenüber den Engländern loyal verhalten hatte. Die Siedlung zählte zum Zeitpunkt von Cardinalls Besuch 200 Personen (2). Ob Poma in der Tradition einer "Senior Woman" stand, wie es in Aschanti bezüglich der Lineages üblich war (3), kann wohl bezweifelt werden. Während die "Senior Woman" sich mit der Kontrolle über die Frauen befaßt und Heiraten und Scheidungen zu regeln hatte, zeugt die unabhängige Haltung des weiblichen Chiefs von Pomakrum davon, daß ihre Kompetenzen über derartige Kontrollen hinausreichten.

Beide Funktionen, die der Kontrolle im öffentlichen Leben und die der politischen Einflußnahme konnten von der "Queen Mother" der königlichen Lineage

(1) Bosman 1967 : 63
(2) Cardinall 1927 : 82
(3) vgl. S. 294

der Aschanti wahrgenommen werden. Sie war für die Verwandtschaftsbeziehungen innerhalb der königlichen Lineage verantwortlich, indem sie die Eheschließungen überwachte und Streitigkeiten zu schlichten versuchte. Sie hatte ihren eigenen Stuhl, der vor dem Stuhl des Königs, des Asantehene, den Vorrang hatte (1). Als Mitglied des königlichen Hofes standen ihr Berater und Sprecher zur Seite. Ein Teil der Einnahmen, die sich aus Geldstrafen und Gebühren zusammensetzten, wurde ihr zur Verfügung gestellt. Die "Queen Mother" wurde auch nicht daran gehindert, den Asantehene zu beraten: "Mensa Bonsu was very surprised; for he did not want war. Some of his chiefs did; but he and the queenmother certainly did not ..."(2). Wichtiger noch war ihr Einfluß auf die Nachfolge, wenn der Stuhl vakant war. Bei ihr lag das Recht, den Nachfolger vorzuschlagen. Er wurde von ihr nach den Kriterien seiner Stellung im Verwandtschaftssystem und nach seiner charakterlichen Qualifikation ausgewählt. Die letzte Entscheidung traf der Rat der Ältesten am Hof. Die "Queen Mother" hat nie allein regiert. Ihre Position war mit der des Asantehene verbunden. Allerdings war es ihr möglich, mit Hilfe der Chiefs den König zu entthronen, wenn dieser sich eines schweren Vergehens schuldig machte. Dieses Schicksal ereilte Kofi Korikori. Er hatte sich den Grabschatz einer "Queen Mother" unrechtmäßig angeeignet,der nur bei größter politischer Gefahr dem Asantehene zur Verfügung stand (3). In Krisenzeiten, nach Ausbruch eines Krieges, beschränkte sich die "Queen Mother"

(1) Rattray 1923 : 80 f
(2) Ward 1937 : 193
(3) Ward 1937 : 189 f

nicht auf ihre Aufgabe, die Riten, Klagelieder und Gebete für den Sieg zu überwachen. Angesichts einer Niederlage gegen die Engländer versuchte die "Queen Mother" Yaa Kyia, die Kämpfe zu beenden und einen neuen Asantehene zu wählen, mit Erfold (1). Die Position der "Queen Mother" hat unter der Kolonialherrschaft ihre Bedeutung nicht ganz verloren, wenn auch ihre Tätigkeit eher einen formalen Charakter bekam. Als 1935 das "Ashanti Confederacy Council" wiederbelebt wurde, wählten die Autoritäten mit dem Asantehene die "Queen Mother" in das Gremium (2).

Nicht nur im Einflußbereich der Aschanti waren weibliche Autoritäten bekannt. Bei den Dagomba führten sie den Titel: "Na-bi-punsinam (daughter of Na-Chiefdoms)". Sie konnten aber ihre Aufgaben erst übernehmen, wenn sie ihre Gebärfähigkeit verloren hatten (3).

Unter modernen Verhältnissen haben die Frauen der traditionellen Oberschicht ihren Einfluß nicht verloren, vor allem dann nicht, wenn sie eine Schule besucht haben. Die Frau des Town Chiefs von Keta vertritt die wirtschaftlichen Interessen der Stoffhändlerinnen auf dem Keta-Markt (4). Politisch

---

(1) Ward 1937 : 194 f
(2) Danquah 1952 : 364 f
(3) Manoukian 1952 : 56
Spieth weiß von der Frauenkönigin in Avatime zu berichten, daß sie zusammen mit ihren Frauenhäuptlingen über bestimmte Familienangelegenheiten wachte. Beschlüsse, die sich auf ihre speziellen Angelegenheiten richteten, konnten die Häuptlinge erst dann durchführen, wenn sie die Zustimmung des "Weiberrates" hatten.
Spieth 1906 : 65
(4) Little 1956 : 496

engagiert ist der einzige weibliche Sub-Chief von Larteh, die Ankobeahene von Kubease, und zwar in der "Convention People's Party". Sie arbeitet in dem "National Council of Ghana Women" mit. Die Frau des Kubeasehene ist aktiv an Frauengruppierungen beteiligt, die auf freiwilliger Basis Unterrichtsklassen eingerichtet haben, in denen Lesen und Schreiben, Nähen und hauswirtschaftliche Arbeiten vermittelt werden (1).

Die gebildeten Frauen der neuen Elite haben die Wahl, ihre angestrebte Karriere entweder selbständig aufzubauen oder innerhalb und mit Unterstützung von Associations und Verbänden. Die gebildeten Frauen in Keta gründeten Institute, zum Beispiel "Keta Women's Institutes", die sich Hygiene, Kinderpflege und Handarbeit annahmen. Zugleich traten sie mit Forderungen an die Öffentlichkeit, die Krankenstationen zur ambulanten Behandlung der Bevölkerung zu vermehren, die Ausbildung von Krankenschwestern zu intensivieren und die Einrichtungen auf den Märkten zu verbessern. Die Übermittlung der Bildung ist eine weitere Aufgabe, die von den Frauen in den Organisationen übernommen wird. Diese Ausbildung geht keineswegs so einseitig vor sich, daß man annehmen könnte, nur die gebildeten Frauen könnten die ungebildeten Mitglieder unterrichten. In einigen Instituten pflegt man die traditionellen Tänze und Gesänge sowie die Handwerke Färben, Flechten und Spinnen. Diese Kenntnisse und Fähigkeiten sind es, die die ungebildeten Frauen den gebildeten nahebringen (2). Die "Ghanaian Women Leaders" wurden politisch aktiv, als sie die Forderung aufstellten, die "Customary Marriage" zu legalisieren, sie der "Marriage Ordinance" gleichzustellen und sie in eine monogame Form umzuwandeln. Auf überstaatlicher Ebene wurde diese Forderung unter anderen auf dem

(1) Brokensha 1966 : 76 ff ; seit 1957
(2) Little 1965 : 80

Kongreß der "Union of West African Women", der in Bamako veranstaltet wurde, wiederholt (1).

STELLUNG IM RELIGIÖSEN BEREICH

Frauen kommen nicht nur in Ursprungsmythen vor, sondern sie nehmen auch konkret eine Rolle im religiösen System ein.

Bei den Namnam traf Rattray eine weibliche Tendan, die nicht nur als Stellvertreterin der Ahnen die Autorität über das Land hatte und Opfer verrichtete, sondern auch die Macht hatte, lokale Kampfhandlungen der Männer zu unterbinden. "If the Zoga men want to fight, I will go between them and place a corn stalk on the ground" (2). Sie hatte während ihrer Amtsausübung unverheiratet zu sein.

Dieses Gebot mußte zum Beispiel auch die Priesterin der Gottheit Nana Kloweki bei den Krobo einhalten. Die Priesterinnen, die im Dienste weiblicher Gottheiten standen, hatten Sitz und Stimme auf den Zusammenkünften der Priester. Sie mußten große Feste organisieren und spielten bei den Initiationsriten der Mädchen eine bedeutende Rolle. Ferner führten sie Reinigungszeremonien für schwangere und kranke Frauen durch. Die alten Priesterinnen bei den Krobo waren berühmt ob ihrer Kenntnisse der alten Lehren und ihrer tänzerischen Geschicklichkeiten (3).

Das Ritual der Priesterinnen bei den Shai konzentrierte sich auf die Reinhaltung der Lehmgruben. Durch zahlreiche Riten hielten sie Gefahren wie Zank

---

(1) Letnev 1964 : 405 ; 1959
(2) Rattray 1932 : 371 f
(3) Huber 1963 : 241 f

und Streit von den Gruben fern, damit der Lehm seine Substanz nicht veränderte und die Töpfe nicht zerbrachen (1).

In den kirchlichen Institutionen scheint der Einfluß der Frauen nur in den diesen angegliederten Associations wirkungsvoll zu sein. Sie haben sich der Aufgabe verschrieben, das christliche Gedankengut zu verbreiten und die Ausbildung zu fördern. In diesem Sinn arbeitet die "Methodist Women's Fellowship" in Accra. Die "Apostolic Revelation Society" unterhält ein Krankenhaus und eine Schule, die in erster Linie ihren Mitgliedern zur Verfügung stehen. Wie groß der Einfluß der Frauen in diesen religiösen Associations im einzelnen ist, läßt sich nicht genau feststellen (2).

Einzelpersönlichkeiten, wie sie aus der Tradition bekannt sind, treten auch in neuen Institutionen hervor. Sarah Emissa, die Frau des Vorstehers der "Church of the Twelve Apostels" , kann als Beispiel genommen werden. In einem Traum hatte sie die Weisung erhalten, Mitglied dieser Gruppe zu werden. Daraufhin gab sie ihre Beschäftigung als Fischhändlerin auf, ließ sich zur Prophetin ausbilden und erlangte großen Einfluß auf diese Gruppierung. Vormals wohlhabend,lebt sie nun von freiwilligen Gaben derjenigen, die Heilung bei ihr suchen (3).

---

(1) Quarcoo, A.K. u. M. Johnson 1968 : 69
(2) Little 1965 : 68 f
(3) Baeta 1962 : 13

Kassena Nankanse
Doninga
Tallensi
Lowiili
Wa
Konkomba
Saboba
westl. Gonja
Tamale
Yendi
östl. Gonja
Sampa
Brong Ahafo
Goaso
South
Kumasi
Ho
Ashanti
Kobo
Ewe
Koforidua
Akim
Shai
Larteh
Keta
Akwapim
Adangme
Tampram
Keta Lagune
Ga
ACCRA
Mankesim
Fanti
Cape Coast
Sekondi
Takoradi

SCHLUSS

Die Tätigkeit der Frau als Händlerin im ländlichen Raum ist weitgehend von ihrer Geschicklichkeit und Erfahrung als Bäuerin und Wirtschafterin ihres Haushalts abhängig. Die Mehrzahl der Frauen, die die lokalen Märkte besuchen, produziert zugleich in der Landwirtschaft. Die Frauen sind entweder Eigentümerinnen des Ackerlandes und der Fruchtbäume, oder sie genießen Nutzungsrechte auf diese Ressourcen, die ihnen von ihrer eigenen Verwandtschaftsgruppe oder der ihres Ehemannes zur Kultivierung zur Verfügung gestellt werden. Die erwirtschafteten Erträge sind für den Unterhalt der Familie bestimmt. Erst die Überschüsse bieten sie auf dem Markt an. Für Frauen, die in einem polygynen Haushalt leben und die erwachsene Kinder haben, verbessern sich die Chancen für eine Handelstätigkeit. Die Frauen in einem polygynen Haushalt können sich nicht nur Hilfestellungen bei der Hauswirtschaft und bei der Versorgung der Kinder bieten, sondern auch die Arbeitszeit, die jede von ihnen auf den Feldern des Ehemannes verbringen muß, verkürzen. Durch diese gegenseitige Unterstützung können sie sich häufiger ihren eigenen Anbauflächen widmen und diese eventuell auch erweitern.

Das Maß ihrer Handelstätigkeit vor allem in den ländlichen Regionen wird von der physischen Leistungsfähigkeit der Frauen bestimmt. Von ihr hängt nicht nur der Arbeitseinsatz auf den Feldern ab, der eine Überproduktion an Naturalien möglich macht. Sie spielt auch eine Rolle bei der Zubereitung von Nahrungsmitteln. Wenn nämlich die Frauen neben den Produkten ihrer Gärten und Äcker zudem einige Fertigspeisen anbieten wollen, sind sie ge-

nötigt, über den normalen Verbrauch der Familie hinauszuplanen. Mit der Vergrößerung der Getreidemenge, die dann gestampft werden muß, wächst der zeitliche und körperliche Einsatz.

Die physische Leistungsfähigkeit ist nicht nur im Vorfeld des Handels von größter Bedeutung. Sie bestimmt im Zusammenspiel mit den klimatischen Verhältnissen und der Qualität der Verbindungswege, welche Entfernungen zu dem einen oder anderen Markt sich die Frauen zumuten können. Diese Wege müssen, wenn die Frau nebenberuflich im Handel tätig ist, in der Regel an einem Tag hin und zurück bewältigt werden. Nicht nur das Warensortiment, sondern auch die Menge der anzubietenden Waren bestimmt den Umfang des Geschäftes. Vor allem in den ländlichen Regionen setzt die Frau ihre Einnahmen auf demselben Markt in andere Waren um, so daß sie auch auf dem Rückweg schwer zu tragen hat.

Zwischen den Märkten,die die Frauen aufsuchen, bestehen große Unterschiede. Wenn die Frau in einer ländlichen Siedlung wohnt, besucht sie in der Regel den nächsten erreichbaren Buschmarkt, der nach einem bestimmten Zeitzyklus stattfindet. In den städtischen Zentren dagegen stehen der Frau täglich mehrere Märkte zur Verfügung, die sich zudem in ihrem Warensortiment spezialisiert haben. Wenn die Frauen cash crops als Handelsware bevorzugen, können sie diese an bestimmten Sammelstellen verkaufen.

Für die Frauen, die den Markthandel zu ihrer Hauptbeschäftigung gemacht haben, werden neben den Besuchen auf den Stadtmärkten die Reisen zu denjenigen Märkten lohnend, die einen Marktring bilden. Diese Marktringe befinden sich sowohl in den ländlichen Regionen als auch in der Nähe der Städte.

Die zu einem Marktring gehörenden Handelsplätze sind mit der Abhaltung ihrer Markttage zeitlich so abgestimmt, daß die Händlerinnen von einem Marktplatz zum anderen wandern können, um ihre Waren anzubieten.

Beim Absatz ihrer Waren bedienen sich die Händlerinnen verschiedener Methoden. Die einen bevorzugen das Hausieren auf den Straßen, die anderen bemühen sich um einen festen Platz auf dem Markt, an dem sie ihre Waren ausbreiten können.

Wenn man die Warenmengen betrachtet, die sowohl von den neben- als auch von den hauptberuflich tätigen Händlerinnen angeboten werden, so reichen sie von Kleinstmengen, die durch die Aufteilung der Warensortimente entstanden sind, bis zu Großmengen, die im äußersten Fall in Maßeinheiten wie Tonnen oder Lastwagenladungen zu messen sind. Ehe diese Großmengen den Konsumenten erreichen, gehen sie durch die Hände einer Anzahl von Zwischenhändlerinnen und Wiederverkäuferinnen, die den Umfang der Warenmenge jeweils den Wünschen ihrer Kunden entsprechend reduzieren. Man kann also zwischen Kleinsthändlerinnen, Einzel- und Zwischenhändlerinnen und Großhändlerinnen unterscheiden. Händlerinnen, die auch nach europäischen Vorstellungen die Bezeichnung Großhändlerin verdienen, sind in der Minderheit.

Die Erwartungen afrikanischer Männer hinsichtlich der "Arbeitsrolle" der Frau gehen dahin, daß sie eine gute Arbeiterin in der Landwirtschaft sein und einen erfolgreichen Handel betreiben soll; hinsichtlich der "Frauenrolle" wird erwartet, daß sie als Mutter die Erziehung der Kinder übernimmt. Diese Ansprüche lassen sich am leichtesten in den ländlichen Regionen verwirklichen, wo das Prinzip

der Arbeitsteilung nach Geschlechtern noch weitgehend besteht.

In den städtischen Siedlungen fehlen vielfach die wirtschaftlichen Grundlagen, um dieses Prinzip der Arbeitsteilung aufrechtzuerhalten. Da die Arbeitsmöglichkeiten in der Landwirtschaft sich für die Bewohner der städtischen Ansiedlungen ständig verringern und für Angehörige zugewanderter ethnischer Gruppen aus mangelnden Rechtsansprüchen ganz entfallen, treten Frauen und Männer immer häufiger bei der Suche nach Arbeitsplätzen als Konkurrenten auf. Diese Konkurrenzsituation gilt nicht nur in bezug auf die wenigen Arbeitsplätze, die in Fabriken, staatlichen Institutionen und im Dienstleistungsgewerbe zur Verfügung stehen, sie gilt auch für den Handel. Die Küstenstädte liefern den optischen Beweis mit den wenigen sogenannten "feeder markets". Nur auf diesen Marktplätzen sind Händlerinnen noch in der Mehrzahl vertreten.

Äußerungen, die die Beziehungen von Frauen und Männern zueinander verdeutlichen, reichen von mehr oder weniger wohlwollenden Urteilen der Männer über die Frauen bis zu aggressiven Bemerkungen und Verdächtigungen. Besonders negative Beispiele stammen nicht zufällig aus städtischen Siedlungen.

Frauen sind nicht nur in der Landwirtschaft, im Handel und Handwerk tätig, sie verdienen sich auch als Prostituierte ihr Geld. Es läßt sich nicht eindeutig klären, ob die Prostitution in Westafrika ein Produkt des sozialen Wandels ist und mit der Ankunft der Europäer erst begonnen hat. Die ersten Europäer haben Berichte geschrieben, nach denen sich die Frauen gegen Geld prostituierten. Möglicherweise gehen diese Beobachtungen auf Fehldeutun-

gen bezüglich der Verhaltensweisen zurück, die denen der europäischen Verhältnisse ähnlich erschienen. Die europäischen Kontaktpersonen machten die Erfahrung, daß sie sexuelle Beziehungen gegen Barzahlung erhalten konnten. Es ist nicht auszuschließen, daß sie selbst den Anstoß gegeben haben, weil sie sich von ihren Kenntnissen der europäischen Verhältnisse leiten ließen und für diese Dienste Geld geboten haben.

Die Möglichkeit des Gelderwerbs gilt auch für die afrikanische Prostituierte heute als Motiv. Wachsende materielle Bedürfnisse veranlassen auch Frauen in anderen beruflichen Tätigkeiten, zusätzlich durch die Prostitution ihre Einkünfte aufzubessern. Das betrifft zum Beispiel die afrikanische Großhändlerin, die neben ihrer Handelstätigkeit auf den einzelnen Stationen ihrer Handelsrouten durch eigene Prostitution Geld verdient, aber auch Frauen, die tagsüber als Schreibkräfte usw. arbeiten. Die Prostituierten sind zahlenmäßig am stärksten in den Städten vertreten.

Darüber hinaus haben sich vor allem in den gebildeten Kreisen, die sich zur Monogamie entschieden haben, Mischformen des ehelichen Zusammenlebens entwickelt, die auch als Semi-Prostitution bezeichnet werden. Die sozialen Bindungen und Zwänge, die in der traditionellen Großfamilie noch ihre Bedeutung haben, fallen in den monogamen Gemeinschaften fort. Die wirtschaftlichen Zwänge werden aber in einer fremden Umgebung zu einer schweren Belastung, so daß finanzielle Notsituationen neben Sozialisationsschäden die wichtigsten auslösenden Momente sind, die zur Prostitution führen. Es ist nicht verwunderlich, daß die Prostituierten, die in Accra und Sekondi-Takoradi be-

fragt wurden, in der Mehrzahl zugewandert waren und nicht den ansässigen ethnischen Gruppen angehörten.

Sobald die Frauen innerhalb der Wirtschaft aktiv werden, wechseln die ihnen entgegengebrachten Erwartungen, nicht aber notwendigerweise ihre Partner. In den meisten hier behandelten Hauswirtschaften wird von der Frau erwartet, daß sie nicht nur den Haushalt mit Nahrungsmitteln versorgt, die sie auf ihren Feldern angepflanzt hat, sondern daß sie auch auf den Feldern des Ehemannes mitarbeitet. Je nach den Normen innerhalb der einzelnen ethnischen Gruppen erwarten die übrigen Frauen des Haushalts von ihr Hilfestellungen.

In der Regel soll sie außerdem eine erfolgreiche Händlerin auf dem lokalen Markt sein. Diese Erwartung beinhaltet, daß sie auftretende Versorgungsschwierigkeiten im Haushalt durch einen erfolgreichen Handel ausgleicht und aus dem Ertrag der von ihr erwirtschafteten landwirtschaftlichen Überschüsse den Bedarf an Kleidung für sich und ihre Kinder deckt. Das Ausmaß, in dem das Einkommen investiert oder konsumiert wird, unterscheidet sich in den einzelnen ethnischen Gruppen. Im allgemeinen steigen die Investitionen in der Nähe der städtischen Siedlungen und in den Städten selbst. Der größte finanzielle Aufwand besteht heute - auch in den ländlichen Regionen - in den Ausgaben für die Schulbildung.

Welchen Partnern und welchen Rollenerwartungen sich die Frau als Händlerin gegenübersieht, hängt davon ab, ob sie als Kleinst-, Einzel- oder Großhändlerin tätig ist, ob sie auf einem lokalen Buschmarkt handelt, Marktringe besucht oder auf Stadtmärkten arbeitet. Sowohl die Typen der Händlerinnen als auch die Klassifizierung der Märkte müssen als idealtypisch angesehen werden.

Als Kleinsthändlerin kann sie unabhängig von Einzelhändlerinnen sein, weil sie eine eigene Produktion hat, oder als Kundin von einer Einzelhändlerin ihre Ware erhalten. Die Beziehungen zwischen Kleinst- und Einzelhändlerin sind oft darauf ausgerichtet, eine dauerhafte Geschäftsverbindung herzustellen. Die Kleinsthändlerin sieht sich einer Kundschaft gegenüber, die die Ware in so kleinen Mengen eingeteilt wünscht, daß sie mit den kleinsten Geldeinheiten erworben werden kann. Eine Händlerin, die von einem Landwirt regelmäßig Rohstoffe bezieht, sieht sich aufgrund ihrer besseren Kenntnisse der Absatz- und Preissituation seiner Erwartung gegenüber, ihn nicht zu übervorteilen. Gutes Einvernehmen zwischen benachbarten Markthändlerinnen ist nur dann möglich, wenn sie im Wettstreit um die Kundschaft die Preise nicht unterbieten und einander die Kunden nicht abwerben.

Die Beziehung der Händlerin variiert entsprechend ihrer Position, die sie einnimmt. Sie kann Mitarbeiter ihres Geschäftes zu Partnern haben, oder mit Produzenten, Konsumenten, anderen Händlern, ausländischen Firmen, einheimischen Berufsorganisationen und Geldinstituten in Verbindung stehen. Da die sozialen und wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Rollenträgerin und Partnern wechseln, ändern sich auch die Erwartungen.

Der Staus der Seniorin in einem polygynen Haushalt ist als "erworbener" Statur zu bezeichnen. Er wird in der Literatur mit dem Status einer Frau in einem monogamen Haushalt gleichgesetzt. Die übrigen Frauen eines polygynen Haushalts nehmen den "zugewiesenen"Status einer verheirateten Frau ein. Im täglichen Zusammenleben der Frauen in einem polygynen Haushalt unterscheidet sich die Seniorin

von ihren Mitfrauen dadurch, daß sie aufgrund ihrer Stellung die Organisation der Arbeiten und die Delegierung der Aufgaben an die übrigen Frauen bestimmt. Sie sorgt auch für den Frieden in der Familie, indem sie Streitigkeiten unter den Frauen schlichtet. Die an den Staus gebundene Autorität reicht in einigen ethnischen Gruppen so weit, daß sie als Vermittlerin und Schlichterin bei Scheidungsbegehren auftreten kann und bei der Heiratspolitik der Familie mitbestimmt.

Mit dem Status ist nicht nur die soziale,sondern auch die wirtschaftliche Rolle der Frau verknüpft. Bei den islamisierten Hausa findet man das extremste Beispiel: Hier kann der einer verheirateten Frau "zugewiesene" Status dazu führen, daß sie mehr oder weniger vollständig vom wirtschaftlichen Leben ausgeschlossen wird, nicht nur weil der Ehemann eine bedeutende Position im Schichtungssystem einnimmt, sondern auch weil er über umfangreiche finanzielle Mittel verfügt. In anderen ethnischen Gruppen haben die Frauen aufgrund ihres Status als verheiratete Frau einen Anspruch auf bebaubares Land, das ihnen von den Ehemännern und deren Verwandtschaftsgruppe zur Verfügung gestellt werden muß. Die Verfügbarkeit über natürliche Ressourcen ermöglicht es ihnen, als Produzentinnen von Nahrungsmitteln und als Händlerinnen tätig zu werden. Für eine verheiratete Frau sind die Chancen, einen selbständigen Handel aufzuziehen, sehr viel günstiger als für ein junges unverheiratetes Mädchen. Ein solches Mädchen übernimmt in der Regel die Aufgabe eines Lehrlings bei der Mutter, aber es übernimmt nur in den seltensten Fällen auch deren Geschäft. Verwandtschaftliche Beziehungen fördern unter den westafrikanischen Verhältnissen kaum den Start eines Handelsgeschäftes.

ANHANG

HÄNDLERINNEN IN EINZELBIOGRAPHIEN

I. YORUBA-HÄNDLERINNEN

a) Mrs. S. lebt in Awe, einer kleinen Stadt 35 Meilen nördlich von Ibadan. Sie kauft ihre Waren: Cassavamehl (lafun), Yamsmehl (elubo) und Gari (ein Fertiggericht aus Cassava) auf den beiden Märkten Ajagba und Emi-Abata, die 5 bzw. 7 Meilen von ihrem Wohnort entfernt liegen. Weiterhin sucht sie kleine Handelsflecken auf, die im ländlichen Hinterland der Stadt Awe entlang der Straßen liegen. Außerdem besucht sie "periodic markets" und sogenannte "stations", zu denen die Frauen der Bauern ihre Produkte tragen. Gelegentlich kauft sie von den Bauern selbst.

Ihre Mobilität ist nicht nur im Einkauf höchst erstaunlich. Sie bleibt auch flexibel, wenn es um den Verkauf der Waren geht: Wenn der Ajagba-Markt an einem Montag stattfindet, geht sie am Morgen dorthin. Sie verläßt ihn am Nachmittag, um nach Ibadan zu reisen. Auf dem Orita Merin (1) verkauft sie an städtische Händler, die ihrerseits auf einem anderen Tagesmarkt der Stadt die Ware weiterverkaufen. Für den Rückweg nach Awe versorgt sie sich mit neuen Handelsartikeln. Entweder entscheidet sie sich für 4-Gallonenbüchsen Palmöl, die sie auf dem Orita Merin-Markt erhält, oder sie sucht den Dugbe-Markt auf, um dort einen Sack Bohnen, die aus der Nordregion stammen, einzukaufen. Bohnen werden von den Frauen gekauft, um daraus Bohnenplätzchen zu braten, die sie in Awe als Fertiggerichte verkaufen. Dienstagnachmittag ist Mrs. S. wieder an ihrem Ausgangsort,

---

(1) Hodder 1967 : 182; Orita Merin ist der größte Markt und Umschlagplatz in Nahrungsmitteln und ist schon als Marktkomplex zu bezeichnen.

um das Palmöl und die Bohnen an ihre Kunden weiterzugeben. An den folgenden beiden Tagen, Mittwoch und Donnerstag, begibt sie sich zu den Aufkaufstationen entlang der Straßen, um mit den Landfrauen zu handeln. Freitagmorgen geht sie zum Emi-Abata-Markt, den sie am Nachmittag verläßt, um in Ibadan bis Samstagmittag geschäftlich tätig zu sein. Nur gelegentliche Festlichkeiten oder saisonbedingte Schwankungen können diese Wege nach Ibadan, die regelmäßig zweimal in der Woche von ihr unternommen werden, unterbrechen oder abwandeln.

Mrs. S. zieht es vor, mit Bargeld ihre Geschäfte zu tätigen. Dennoch kaufen ihre Kunden in Awe häufig auf Kredit, der in einem festgelegten Zeitraum beglichen werden muß oder zumindest bis zu dem Zeitpunkt, an dem der Kunde neue Waren kaufen will. In Ibadan kauft sie niemals Güter zum gleichen Wert wieder ein, zu dem sie selbst verkauft hat. Ihr im Umlauf befindliches Kapital liegt schätzungsweise bei 15 Pfund, das sie 5 bis 6 mal im Monat umsetzen kann, wenn sie eine Reise pro Woche nach Ibadan unternimmt. Sie erzielt in der Regel ein Einkommen von 3 bis 4 Pfund pro Monat (Marshall 1962 : 90 f).

b) Mrs. A. lebt in Egbiti, 80 km nördlich von Oyo, also nahe der Grenze zur Nordprovinz. Dieses Gebiet hat sich auf den Yams-Anbau spezialisiert und eben mit dieser Frucht handelt Mrs. A. Sie kauft direkt auf den Feldern große Mengen bei den Bauern ein und nicht auf dem Abendmarkt in Egbiti, der alle 5 Tage stattfindet. In Zeiten der Knappheit bedient sie sich eines Agenten, der herausfindet, wo noch Ware zu haben ist. Er ist zugleich der Vermittler zwischen Verkäufer und Käufer und stimmt den Preis ab.

Mrs. A. bringt Yams auf die 200 Meilen entfernten Märkte Ebute Ero und Ebute Elefun in Lagos.

Die Ladung hat einen Wert zwischen 35 und 50 Pfund je nach der Größe der Knollen und nach der Jahreszeit. Sie verkauft die Warenmenge entweder ungeteilt oder zu je 120 Stück an mehrere Frauen, die immer bei ihr kaufen. In den Monaten September bis Februar legt sie den Weg nach Lagos zweimal im Monat zurück. Ihr monatliches Einkommen in diesen Monaten liegt bei 5 Pfund. Da sie den Rest des Jahres kaum Yams nach Lagos transportiert, verschafft sie sich für diese Zeit ihr Einkommen durch den Handel mit Goldschmuck und getrocknetem oder geräuchertem Fleisch. Sie kommt dabei grob geschätzt auf ein Einkommen von 3 Pfund im Monat. In Lagos kauft Mrs. A. den Goldschmuck ein, den sie in einem Kasten in der Art einer Hausiererin auf dem Markt von Egbiti anbietet (Marshall 1962 : 91).

c) Mrs. T. wohnt in Ife-Odan, einem kleinen Ort 48 Meilen nordöstlich von Ibadan, der auch über einen fünftägigen Markt verfügt. Ihre Produkte sind Yams, Mais, Bohnen und Reis, die sie auf verschiedene Weise in den Handel bringt.

Am frühen Morgen, bevor der Markt eröffnet wird, kauft sie Yams von den Frauen auf dem Feld. Sie hat die räumlichen Möglichkeiten, diese Ware in ihrem Geschäft zu lagern. Sie verkauft sie entweder noch am selben Tage oder an dem darauffolgenden Markttag an die Händler aus Ibadan, Oyo, Iwo und Ogbomosho. Yams ist eine äußerst begehrte Frucht, die immer ihren Abnehmerkreis findet. Frauen, die den Transport der Knollen auf dem Kopf vornehmen, sind nicht in der Lage, die Nachfrage auf dem Markt zu decken. Der geschäftliche Vorteil von Mrs. T. liegt darin, daß sie nicht nur über ein Lager für ihre Yamsknollen verfügt, sondern auch, daß die Landwirte ihr eine Nachricht zukommen lassen, wenn

eine größere Ernte zur Verfügung steht. Sobald diese Situation eintritt, heuert sie Männer an, die die Früchte als Kopflasten direkt nach Ife-Odan bringen oder zu einer Straße, die für den Autoverkehr geeignet ist. Von dort transportiert die Händlerin die Yamsladung mit Lastwagen in ihren Wohnort. Wenn sie für 10 sh beim Bauern einkauft, liegt ihr Verkaufspreis bei 12 sh oder 12 sh 6 d. Sie gibt diese Differenz bekannt, wenn sie unwillige Käufer hat. Verkäuferin und Käufer wissen, daß sich die Ware sehr gut in den großen Städten des Südens absetzen läßt. Deshalb wird die Differenz als Lagerkosten angerechnet.

Ebenso wie im Yamshandel besorgt sich Mrs. T. das Grundnahrungsmittel Mais direkt bei den Landwirten.

Den größten Teil ihres Einkommens erwirtschaftet sie durch den Verkauf von Bohnen. Ein- oder zweimal im Monat reist Mrs.T. auf den Dugbe-Markt nach Ibadan, um Bohnen, die aus den Nordprovinzen stammen, hier einzukaufen. Sie kauft entweder 5 oder 10 Säcke, je nachdem wie oft sie anreist, um sie auf ihrem heimatlichen Markt an ihre Kundinnen zu verkaufen. Durch den Einkauf großer Mengen lohnt sich die Reise nach Ibadan. Bei Mrs. T. können die Kundinnen dann ein oder zwei Säcke Bohnen kaufen. Es sind vor allem Frauen, die Fertiggerichte aus Bohnen herstellen.

Reis holt diese Händlerin aus Ibadan, aber nur einen Sack pro Monat, eventuell auch erst nach eineinhalb Monaten. Diese Fruchtsorte läßt sich im ländlichen Raum nur langsam absetzen, weil sie zu teuer ist, um in den täglichen Speiseplan einzugehen.

Die Beurteilung ihrer Finanzen ist sehr schwierig. Die Höhe der Umsätze variiert bei den einzelnen Waren.

Hinzu kommt, daß die Ernteprodukte je nach Saison in unterschiedlicher Menge zur Verfügung stehen. Im Monatsdurchschnitt arbeiten sie mit einem Geschäftskapital von 40 Pfund, mit dem sie ein Einkommen von 3 bis 6 Pfund pro Monat entsprechend der Jahreszeit erwirtschaften (Marshall 1962 : 91 f).

II. IBO-HÄNDLERINNEN

a) Bei der Darstellung der Geschäftspraktiken der Ibo-Händlerin Omu Okwei handelt es sich zugleich um die Lebensgeschichte einer Frau, die sich nicht nur zielstrebig die Position einer der bedeutendsten Händlerinnen erarbeitete, sondern die sich auch für sozialpolitische Aufgaben zur Verfügung stellte. Omu bedeutet "Queen" und ist ein Titel, der in der Stadt Ossomari an Persönlichkeiten verliehen wird, die den mit diesem Titel verbundenen Pflichten gewachsen sind.

Okwei stammte aus einer vornehmen Familie des Ortes Ossomari, wo sie 1872 geboren wurde. Ossomari liegt an einem Fluß zwischen Onitsha und Abo. Zwanzig Jahre nach ihrem Tod im Jahre 1943 errichteten die Bewohner von Ossomari dieser Frau ein Denkmal.

Der Umstand, zu einer königlichen Familie gerechnet zu werden, hatte ihre Chancen, ein Handelsgeschäft aufzuziehen, nicht begünstigt. Okwei begann mit einer Form von Lehrzeit, als sie mit neun Jahren zu einer Tante mütterlicherseits übersiedelte, die im Gebiet der Igala wohnte. Sie erlernte die Sprache der Igala, die im 19. Jahrhundert eine der wichtigen Handelssprachen war. Nach dem Tode ihres Vaters 1884 ging Okwei zurück in den Haushalt ihrer Mutter, der sich in den Ort Atani befand. Atani liegt nördlich von Ossomari ebenfalls an einem Fluß und verfügte zur damaligen Zeit über eine größere Handelsniederlassung als Onitsha.

In Atani begann Okwei, ein eigenes Handelsgeschäft aufzuziehen. Die Möglichkeit, ein Startkapital zu erlangen, machte sie sich zunichte, als sie sich gegen den Protest ihrer Mutter und der übrigen Familie dazu entschloß, Joseph Ahagoa zu heiraten. Damit blieb die Übermittlung der Mitgift aus, von der den Frauen ein Teil für geschäftliche Interessen zur Verfügung gestellt werden kann.

Die Ehe mit Joseph Ahagoa, der als einer der einflußreichsten Geldhändler am Nigerfluß bekannt war, sollte sich trotz ihrer kurzen Dauer von einem Jahr für die wirtschaftliche Entwicklung ihrer Geschäfte als sehr günstig erweisen. Die Kontakte zu den Handelspartnern ihres Mannes leiteten den Weg ein, eine der erfolgreichsten Händlerinnen zu werden. Noch in der Obhut ihrer Mutter hatte sie Geschäfte mit Nahrungsmitteln und Geflügel getätigt. Nun kam sie mit einflußreichen europäischen Händlern, aber auch mit afrikanischen Agenten in Atani überein, daß sie ihnen Nahrungsmittel und Federvieh gegen Importgüter liefern würde, die ihr die Agenten übergaben. Die Importware verkaufte sie im Kleinhandelsverfahren auf den lokalen Märkten. Auf dieser Vertragsbasis wurde sie zu einem geachteten "seasoned trader" (1) mit Kapitalmangel.

Ihre unsichere finanzielle Lage änderte sich erst nach ihrer zweiten Heirat. Auch diesmal mußte Okwei auf wirtschaftliche Unterstützung seitens ihrer Familie verzichten; denn auch die Verehelichung 1895 mit dem Sohn einer der wohlhabendsten Frauen der damaligen Zeit fand keine Zustimmung. Auch von ihrer Schwiegermutter konnte Okwei keine Unterstützung ihrer Geschäfte erwarten. Dennoch kam es zwischen den beiden Frauen zu einer "trade partnership", die erst 1904 aufgekündigt wurde. Mit der Heirat hatte

(1) Ekejiuba, F. 1966 : 215

auch der Standort gewechselt. Okwei lebte nun bei ihrem Mann in Onitsha, in der Stadt, die sich nach der Befriedung des Landes zu einem bedeutenden Handelsplatz entwickelt hatte. Eine wachsende Anzahl europäischer Firmen ließ sich hier nieder und suchte den Kontakt zu den einheimischen Händlern. Okwei nutzte diese Situation und wurde Agent der Niger Company. Gleichzeitig änderte sie ihr Warensortiment. Von nun an versorgte sie die Company mit Palmöl und Palmkernen und übernahm im Gegengeschäft importierte Waren. Das Kreditsystem der europäischen Firmen (1) wurde von Okwei in Anspruch genommen. Im Juni 1910 belief sich der von ihr beanspruchte und auch gewährte Kredit auf 400 Pfund oder 20 000 Gallonen Öl.

Bis 1915 hatten sich ihre Geschäfte durch vorsichtigen Kapitaleinsatz und Investitionen so stabilisiert, daß Okwei über ausreichende Rücklagen verfügte. Nicht nur dank dieser günstigen Finanzlage konnte sie die folgenden Krisenjahre nach dem 1. Weltkrieg unbeschadet überwinden. Ihre außergewöhnlichen Fähigkeiten, den Bedarf auf dem Weltmarkt zu erfassen, veranlaßten Okwei wieder, einen Wechsel ihrer Handelsprodukte vorzunehmen. Der Handel mit Palmöl und Palmkernen wurde nach dem Ausfall des deutschen Marktes und einer allgemein sinkenden Nachfrage nach tropischen Produkten uninteressanter. Exklusive und teure Produkte wie Schießpulver, Elfenbein und Korallenperlen versprachen bessere Geschäfte. War sie anfangs auch noch von lokalen Händlern abhängig, so gelang es ihr doch allmählich, direkte Kontakte zu den Handels- und Herstellerfirmen in England aufzubauen. Schließlich wurde sie direkt von der Firma Messre. A.C. Taylor und Co., International Merchants of Liverpool mit Elfenbeinperlen und Messingarmreifen beliefert. Da seit 1910

(1) vgl. S. 345

in Onitsha eine Bank eingerichtet worden war, wurden die Abrechnungen und geschäftlichen Verbindungen sehr erleichtert.

Um ihre Profite zu erhöhen, bediente sich diese Händlerin auch Methoden, die keineswegs sozial waren. Sie verlieh Geld an Bauern, die einen Prozeß führen wollten, das mit 60 % und 90 % Zinsen extrem hoch belastet war. Die Betroffenen mußten nicht selten ihre Landstücke und Fischereirechte an Okwei verpfänden, bis sie ihre Darlehen zurückgezahlt hatten. Hin und wieder kam es zu Anzeigen gegen sie wegen der hohen Zinsforderungen. Weiterhin verlieh Okwei ihr Geld an junge Händler und übernahm Bürgschaften für Wiederverkäufer. Wenn sie dann als beauftragter Agent dieser Männer auftrat, profitierte sie, sobald sich die Geschäfte der betreffenden Händler erfolgreich entwickelten. Die Zinsen und Kommissionsgelder, die in ihre Geschäfte zurückflossen, wurden immer wieder neu ausgeliehen. Okwei betätigte sich auch noch in einem anderen Geldgeschäft. Obwohl die Sterling-Währung schon 1902 eingeführt war, zogen es die Produzenten, die ihre Waren bei europäischen Firmen ablieferten, vor, in den alten Geldmitteln Kauri, Manilla und Eisenstäben bezahlt zu werden. Die Geschäftspartner einigten sich dahingehend, daß wenigstens die Hälfte der ausgelieferten Werte in der neuen Währung gezahlt würden. Okwei schaltete sich in diese Abmachungen ein, indem sie in Absprache mit der Niger Company und der Bank von Onitsha die neue Währung gegen die lokale umtauschte. Okwei garantierte einen festen Kurs und zahlte für jede abgelieferte Fünf-Shillingnote oder Silbermünze zwei Shilling in einheimischer Währung.

Die einzelnen Geschäftszweige entwickelten sich so erfolgreich, daß Okwei kaum von wirtschaftlichen Depressionen getroffen wurde. Durch Investitionen in Lastwagen und Schiffe hatte sie sich in die Lage gebracht, den Transport ihrer Waren von den Häfen Degema, Port Harcourt und Calabar in eigener Verantwortung durchzuführen. Sie war die erste, die einen Privatwagen in Onitsha hielt. Weiterhin investierte sie einen Teil ihrer Gewinne in Schmuckstücke aus Korallenperlen und Elfenbein, die sie zu den Festtagen an andere Frauen verlieh. Als Okwei starb, waren mehrere Häuser in ihrem Besitz. Ein Drittel des Niger-Flußufers von Onitsha gehörte ihr, das sie entweder an Firmen oder einzelne Personen verpachtet hatte.

Ebenso zielstrebig wie in ihren Handelsgeschäften ging Okwei in der Personalpolitik ihrer Geschäfte vor. Ihr Kontaktnetz zu den einzelnen Produzenten wurde sowohl von den Angestellten des Hauses als auch von ihren beiden Söhnen gestützt. Für Hausangestellte, die als ihre Agenten direkt bei den einzelnen Produzenten die Waren aufkauften, brauchte sie keine Löhne zu zahlen. Außerdem bediente sie sich einer Anzahl gut aussehender Mädchen, die sie in ihren Haushalt adoptiert hatte oder die ihr von Schuldnern übergeben worden waren. Nachdem sie bei ihr erzogen worden waren, übergab Okwei sie als Geliebte oder Ehefrauen an einflußreiche Geschäftsleute. Sobald diese Händler Nigeria wieder verließen, kehrten die jungen Frauen zu Okwei zurück. Die Kinder, die von ihnen geboren wurden, und die Wertgegenstände, die von ihnen in dieser Zeit angesammelt wurden, gehörten dem Haushaltsvorstand, nämlich Okwei. Zu den Persönlichkeiten, die

auf diese Weise von ihr bedient wurden, gehörten der Chief Quaker Bob Manuel von Degema, von dem sie Schießpulver kaufte, Chief Kio Young Jack, der ihr Elfenbein und Korallen lieferte, Mr. Gascoyne, Manager der Niger Company in Atani und Mr. J. Newton, Manager der Niger Company in Onitsha. Durch diese Heiratspolitik erfreute sich Okwei der besten geschäftlichen Beziehungen in Onitsha und anderen Stützpunkten ihres Handelsnetzes. Sie wurde immer bevorzugt mit Informationen versorgt, sobald eine neue Warenladung übergeben wurde. Ihr Einfluß reichte aber noch weiter. Schließlich konnte der Verkauf erst beginnen, nachdem sie die angelieferten Güter besichtigt und ihre Auswahl getroffen hatte.

Okwei war weitsichtig genug, ihren Kindern die beste Erziehung zu bieten. Nach der Ausbildung ihres Sohnes aus erster Ehe wurde dieser 1911 "District Interpreter" im Verwaltungsdienst, stieg dann zum Standesbeamten auf und übernahm 1935 die Nachfolge seines Vaters, der die Position des Amayanabo von Nembe bekleidet hatte. Ihr Sohn aus zweiter Ehe gehörte schon 1917 der Niger Company in Onitsha als "senior employee" an. Beide Söhne leisteten zugleich dem Geschäft der Mutter wertvolle Hilfen. Sie unterstützten Okwei, ihre Bankgeschäfte und den Überseehandel zu organisieren und immer wieder zu modernisieren. Als ihr 1935 der Titel einer Omu von Ossomari verliehen wurde, übernahm ihr Sohn aus zweiter Ehe die gesamte Verwaltung ihrer Geschäfte und ihre Schwiegertöchter die Überwachung der Handelsbeziehungen zu den Außenstationen im Inland.

Mit dem Titel Omu sind wichtige Funktionen im sozial-politischen Bereich verbunden. Als Omu wurde sie Vorsitzende und Sprachorgan des "Council

of the Mothers" in Ossomari. In dieser Eigenschaft kontrollierte sie das soziale Verhalten der Männer und Frauen in den Dorfgruppen. Bei der Schlichtung von Streitigkeiten unter den Frauen der Stadt stand sie dem König beratend zur Seite. Als Omu war es ihr untersagt, den Markt zu betreten. Dennoch war sie für den friedlichen Ablauf des Marktes und die Einhaltung seiner Gesetze verantwortlich. Obwohl sie nur den Titel für Ossomari trug, wurde sie auch in Onitsha so genannt. In dieser Stadt konzentrierte sie sich auf die Probleme, die im Zusammenhang mit dem Markt am Flußufer auftraten. Okwei wohnte weiter in Onitsha und vertrat hier die Interessen des Ortes Ossomari in der Verwaltung. Zur Abhaltung offizieller Verpflichtungen, etwa im Rahmen des New-Yams-Festivals oder zur Schlichtung von Streitfällen reiste sie regelmäßig nach Ossomari. Die Öffentlichkeit war sich in der Auffassung einig, daß man bisher keine Omu gewählt hatte, die so großen Einfluß ausgeübt hatte. Seit dem Tod von Omu Okwei gibt es keine neue Titelträgerin in Ossomari (Ekejiuba 1966 : 213-220).

b) Amede Odili ist die Anführerin der Fischhändlerinnen von Aboh, die mit Trockenfisch handeln. Amede Odili wurde in den Beruf der Fischhändlerin durch ihre Mutter eingeführt, die selbst Führerin der Fischhändlerinnen in Onitsha war. Die Mutter gründete den ersten täglich stattfindenden Fischmarkt, auf dem sowohl Trocken- als auch Frischfisch angeboten wurden. Diese Frau suchte die Dörfer entlang des Flusses auf, um diesen Handel zu intensivieren und um die Bewohner dazu zu überreden, ihre Fische nach Onitsha zu bringen. Die Tochter hat diese Methode

übernommen und wirtschaftliche Kontakte bis hinauf zum Benue-Fluß und zu den ethnischen Gruppen der Jukun aufgenommen.

Amede Odilis Kontrollfunktion beginnt, wenn sich eine Kanuladung mit Fisch den Niger abwärts bewegt. Sie lebt in einem großen "Compound" in der Nähe des Flußufers und ist schnell zur Stelle. Sie begutachtet die Ladung jedes Bootes und sortiert kraft ihrer Stellung den Fisch nach Größe und Qualität in große Körbe. Dann setzt sie für jede Sortierung den Tagespreis fest. Erst nach der Fixierung dieses Preises können die übrigen Händlerinnen mit dem Ankauf der Fische beginnen (Leith-Ross 1943 : 76).

III. HÄNDLERINNEN IN GHANA

a) Die Eltern der Händlerin Sasraku waren ebenfalls Händler in Accra. Die Mutter handelte mit Perlen und Sasraku begann frühzeitig, gemeinsam mit der Mutter zu handeln. Mit 14 Jahren begann sie mit einem selbständigen Handel mit Perlen und seidenen Kopftüchern. Durch ihre Mutter bekam sie die Möglichkeit, mit der Firme Swanzy und Miller in geschäftliche Verbindungen zu treten, nachdem sie einige Wertgegenstände (Aggrey Perlen) als Sicherheit bei dieser Firma hinterlegt hatte. Innerhalb von 40 Jahren entwickelte sie sich zu einer der erfolgreichsten Händlerinnen. Sie ist eine "first degree" Händlerin für Textilien, europäische Haushaltswaren, Lebensmittel und Parfümerie. Sie besitzt Konto- bzw. Kreditbücher (passbooks) für zwei Firmen und steht mit 40 Händlerinnen in Verbindung aus Accra und den umliegenden Siedlungen, die ihre festen Kunden sind. Sie beschäftigt sechs Assistenten, die zugleich mit ihr in einem ver-

wandtschaftlichen Verhältnis stehen. Ihr monatlicher Umsatz liegt zwischen 3 000 und 4 000 Pfund Sterling.

Ihre beiden Kinder sind erwachsen und arbeiten. Aber sie hat über 30 Verwandte unterschiedlichen Alters, die sie regelmäßig ernährt und zuweilen auch kleidet. Mit ihrer Handelstätigkeit verdient sie für sich und ihre Kinder und Enkel den Lebensunterhalt. Wie es für eine "first degree" Händlerin typisch ist, teilt sie ihr Leben zwischen Handelsgeschäften und aktivem Engagement im sozialen Bereich. Sie ist die Präsidentin der "Accra Market Traders Association", Komiteemitglied der "Federation of Ghana Women", Mitglied der "Society of the Blind", Presbyter und Klassenleiterin in der "Presbyterian Church". Von Zeit zu Zeit vertritt sie die Mithändlerinnen bei "funerals" und anderen offiziellen Gelegenheiten (Addea 1954 : 55).

Ihr Ehemann, ein pensionierter Zollbeamter, beklagt sich nicht sehr oft über die lange Abwesenheit seiner Frau von zu Hause. Sie verdient das Geld, das zum Lebensunterhalt notwendig ist und er weiß, daß ihre Tätigkeit dem Land hilft. Das Essen wird auf dem Markt gekocht und ihm nach Hause geschickt. Die Händlerin Sasraku ist nur eine von vielen Händlerinnen dieser Art (Acquah 1958 : 71).

b) Eine der erfolgreichsten Frauen hat folgendes System übernommen, nach welchem sie ihren gesamten Handel ausrichtet. Ihre Verdienstspannen liegen bei 5 % auf Textilien, Kleidern, Töpfen, Pfannen usw. und bei 2,5 % auf Lebensmitteln, Zigaretten, Streichhölzer usw. Ihr Umsatz übersteigt 5 000 Pfund Sterling im Monat. Ein wesentlicher Teil des Umsatzes

ist für Unterhändlerinnen bestimmt, die ihre Überschüsse beziehen und ihre Güter von Tür zu Tür hausierenderweise umsetzen. Sie hat ein jährliches Einkommen von 2 250 Pfund Sterling, wenn die Hälfte ihres Handels bei einer Verdienstspanne von 5 % und die andere Hälfte bei 2,5 % liegt. Von diesen 2 250 Pfund müssen ihre Ausgaben noch abgezogen werden, bevor ihr Reingewinn festgestellt werden kann. Sie ist im wesentlichen eine Großhändlerin, deren Handel in folgenden Bahnen verläuft:
1) Sie bezieht täglich Großmengen bei den Importfirmen in Form von Verbrauchsgütern (Salz, Stoffe usw.).
2) Sie teilt diese Mengen auf und gibt sie, den Mengenmaßen und Sortimenten entsprechend, an die Kleinhändlerinnen weiter.
3) Sie gewährt den Kleinhändlerinnen Kredite, kontrolliert deren Kreditgebrauch und die Rückzahlungen der Schulden.

Man kann nicht sagen, daß sie eine Dienstleistung durchführt dadurch, daß sie Kapital für andere Händlerinnen bereitstellt; denn sie handelt selbst mit Krediten, die ihr eine große Firma gewährt. Diese Firma leiht ihr bis zu 2 000 Pfund, aber nicht mehr. Diese 2 000 Pfund setzt sie 2,5 mal im Monat um, ein außerordentlicher Beweis ihrer Geschäftstüchtigkeit. Auf diese Weise ist es ihr wie auch ihren Lieferanten möglich, mit geringen Gewinnspannen zu handeln, was wiederum zum Nutzen des Konsumenten ist. Wenn Kapital 2,5 mal im Monat umgesetzt wird, bringt eine Gewinnspanne von 5 % soviel Profit, wie eine Gewinnspanne von 12,5 % bezogen auf ein Kapital, das nur einmal im Monat umgeschlagen wird (1).

---

(1) Pedler 1955 : 142; es handelt sich um eine Praxis die in der Küstenregion in Westafrika generell üblich ist.

Die erfolgreiche Karriere dieser Frau verdeutlicht das Faktum, daß unter höchsten Konkurrenzbedingungen die Händler keine hohen Gewinnspannen erwarten können. Auf der untersten Stufe der Versorgung verlangt der afrikanische Konsument, daß die Ware in der kleinstmöglichen Menge angeboten wird. Der Inhalt der Flasche Parfüm wird in Tropfen verkauft. Das Maß des Tropfens wird im Ende einer gebrauchten Patronenhülse gemessen. Ein Paket Zucker kann in Klumpen geteilt werden, ein Bündel Tabak in einzelne Blätter (Pedler 1955 : 142)

c) Mrs. Ondo war die Geschäftspartnerin ihres Mannes, eines Holzhändlers. Einige Informanten waren der Meinung, daß sie fähiger sei als ihr Mann. Sie kannte keine Konzessionen in bezug auf europäische Kleidung und Sitten. Ihren beträchtlichen Körperumfang wickelte sie in gestreifte oder mit Dekors versehene Baumwollstoffe, auf dem Kopf trug sie einen Turban nach westafrikanischem Stil gewickelt. Sie war keineswegs schön, aber äußerst selbstsicher.

Als Geschäftsfrau war Mrs. Ondo hervorragend; vor allem vielleicht, weil sie, obwohl sie Englisch verstehen konnte, sich dieser Sprache nicht bediente und nur gelegentlich in ihrer eigenen Sprache Erklärungen abgab. Sie hatte überragende Kenntnisse in allem, was Hölzer, vor allem die der Küste, betraf. Ihre Auffassungsgabe in bezug auf vertragliche Schwierigkeiten war ebenso schnell und sicher wie ihr mathematisches Verständnis, wenn es darum ging, zwischen einem potentiellen Gewinn und dem dabei auftretenden Risiko zu entscheiden. Diese

afrikanische Frau, die sechs Kinder geboren hatte, von denen eine Tochter die "London School of Economics" besuchte, besaß einen furchtlosen und exakt arbeitenden Verstand, der trotz geringer Schulausbildung sich soweit ausgebildet hatte, daß ein Niveauunterschied zu dem ihrer englischen Geschäftspartner nicht zu erkennen war. Sie verhandelte gewöhnlich nicht mit den Partnern, sondern zog es vor, im Hintergrund zu bleiben. Obwohl Wolfson den großen Einfluß, ja die Kontrollfunktion, die Mrs. Ondo im Holzgeschäft ihres Mannes ausübte, erkannte, sahen sie sie nie im Büro. Ihre Fähigkeiten im geschäftlichen Alltag lagen nicht im technischen Bereich, noch in den Feinheiten der persönlichen Diskussion. Ihre Talente lagen in der artistischen Handhabung ihrer Erinnerungskraft in bezug auf weitreichenden Handel und in ihrer Fähigkeit, Gerüchte zu erfahren, zu interpretieren und die Ergebnisse ihrer Überlegungen auf den Handel anzuwenden. Mr. Ondo war als "company-director" allseits beliebt; Mrs. Ondo dagegen verfügte über den Geldbeutel der Familie (Wolfson 1965 : 251 f).

Produktionsmengen und Umsätze

Ein Beispiel aus dem Kameruner Grasland 1938/39

Früchte	wo gepflanzt	jährl. Ertrag	Verkaufs-preis	Geschätztes Jahreseinkommen
Mais	auf mehreren Feldern	40-80 Taschen	1 Tasche = 1 sh 6 d	60-120 sh
Erdnüsse	auf drei Feldern	2-8 Taschen	1 Tasche = 1 sh 6 d	3-12 sh
Cocoyams	auf einem Feld Samen knapp	5 Taschen	1 Tasche = 11 sh 6 d	57 sh 6 d
Yams	auf mehreren Feldern	8-10 Taschen	1 Tasche = 1 sh 6 d	12-15 sh
Macabu	auf ein.Feld zw.Cocoyams	5 Taschen		7 sh 6 d
Cassava	zw. Mais, nicht auf allen Feld.	8-10 Taschen		16 sh
Bohnen	zw. Mais, nicht auf allen Feld.	höchstens 1 Tasche		?
Spinat versch. Sorten	zw. anderen Früchten			2 sh

Schmidt, A. Die rote Lendenschnur, Berlin, 1955, S. 163

Bibliographie

Acquah,I.
1958 Accra Survey. London

Adams,J.
1966 Remarks on the Country Extending From Cape Palmas to the River Congo. 1. Aufl. 1823 London.

Addea,G.
1954 The Retailing of Imported Textiles in the Accra Market. Proceedings of the Third Conference of the West African Institute of Social and Economic Research 51-56

Ajisafe,A.K.
1924 Laws and Customs of the Yoruba People. London.

Akiga's Story
1965 The Tiv Tribe as Seen by One of its Members, translated and annoted by R. East. 1. Aufl. 1939 London.

Allott,A.N.
1956 The Effect of Marriage on Property in the Gold Coast. International and Comparative Law Quarterly 5:519-533

Allott,A.N.
1958 Marriage and Internal Conflict of Laws in Ghana. Journal of African Law 2:164-184

Amoo,J.W.A.
1946 The Effect of Western Influence on Akan Marriage. Africa 16:228-237

Anthonio,O.B.O.
1967 The Supply and Distribution of Yams in Ibadan Markets. Nigerian Journal of Economic and Social Studies 9:33-49

Ardener,S.
1964 The Comparative Study of Rotating Credit Associations. Journal of the Royal Anthropological Institute 94:2o1-229

Armstrong,R.G.
197o The Igala. In: Peoples of the Niger-Benue Confluence. Ethnographic Survey of Africa, Western Africa, Part X. 1. Aufl. 1955 London.

Aryee,A.F.
1967 Christianity and Polygamy in Ghana: The Role of the Church as an Instrument of Social Change. Ghana Journal of Sociology 3:98-1o5

Atkins,J.
1965 A Voyage to Guinea. London 1735 In: Wolfson,F. Pageant of Ghana. 1. Aufl. 1958 London.

Baeta,C.A.
1962 Prophetism in Ghana. London.

Baker,T.
1959 Women's Role in the Development of Tropical and Subtropical Countries. London.

Baker,T.u.M.Bird
1959 Urbanisation and the Position of Women. Sociological Review 7:99-122

Baldwin,K.D.S.
1954 The Marketing of Cocoa in Western Nigeria. London.

Barth,H.
1857 Reisen und Entdeckungen in Nord- und Zentralafrika (1849-1855). 5 Bde. Gotha.

Bascom,W.R.
1951 Social Status, Wealth and Individual Differences Among the Yoruba. American Anthropologist 53:49o-5o5

Bascom,W.R.
1955 Urbanization Among the Yoruba. American Journal of Sociology 6o:446-454

Basden,G.T.
1966 a Among the Ibos of Nigeria. 1. Aufl. 1921 London.

Basden,G.T.
1966 b Niger Ibos. 1. Aufl. 1938 London.

Beier,H.U.
1955 The Position of Yoruba Women. Presence Africaine 1:39-46

Birmingham,W. Neustadt,I. Omaboe,E.N.
1967 A Study of Contemporary Ghana. London.

Bohannan,P.
1955 Some Principles of Exchange and Investment Among the Tiv. American Anthropologist 57:6o-7o

Bohannan,P.
1967 The Impact of Money on an African Subsistence Economy. In: Dalton,G. Tribal and Peasant Economies 123-135

Bohannan,D.u.P.
1957 Tiv Markets. The New York Academy of Sciences 613-621

Bohannan,L.u.P.
1962 The Tiv of Central Nigeria. 1. Aufl. 1953 London.

Bohannan,L.u.P.
1968 Tiv Economy. London.

Bohannan,P.u.G.Dalton (eds.)
1965 Markets in Africa. 1. Aufl. 1962 London.

Bosman,W.
1967 Description of Guinea. 1. engl. Ausgabe 17o5 London.

Brokensha,D.
1966 Social Change at Larteh, Ghana. Oxford

Buchanan,K.
1954 Recent Developments in Nigerian Peasant Farming. Malayan Journal of Tropical Geography 17-34

Bunbury,I.
1961 Women's Position as Workers in Africa South of the Sahara. Civilisations 11:159-17o

Busia,K.A.
195o Report on a Social Survey of Sekondi-Takoradi. Accra.

Busia,K.A.
1959 a Africa in Transition. I. Before European Colonization. Practical Anthropology 6:117-123

Busia,K.A.
1959 b Africa in Transition. II. Under European Colonialism. Practical Anthropology 6:171-178

Busia,K.A.
1968 The Position of Chief in the Modern Political System of Ashanti. 1. Aufl. 1951 London.

Cardinall,A.W.
192o The Natives of the Northern Territories of the Gold Coast. London.

Cardinall,A.W.
1927 In Ashanti and Beyond. London.

Christensen,J.B.
1961 Marketing and Exchange in a West African Tribe. Southwestern Journal of Anthropology 17:124-139

Clapperton,H.
1966 Journal of a Second Expedition into the Interior of Africa from the Bight of Benin to Soccatoo. 1. Aufl. 1829 London.

Comhaire-Sylvain,S.
1949 The Status of Women in Lagos, Nigeria. Pi Lamba Theta Journal 158-163

Comhaire-Sylvain,S.
1951 Le Travail des Femmes à Lagos,Nigeria. Zaire 5:169-187, 475-502

Dalton,G.
1964 The Development of Subsistence and Peasant Economies in Africa. The International Social Science Journal 16:378-389

Dalton,G.(ed.)
1967 Tribal and Peasant Economies. New York.

Danquah,J.B.
1928 Gold Coast: Akan Laws and Customs and the Akim Abuakwa Constitution. London.

Danquah,J.B.
1952 The Culture of Akan. Africa 22:360-366

Dapper,O.
1964 Umständliche und Eigentliche Beschreibung von Africa, Anno 1668. Stuttgart.

Delano,I.O.
1958 The Yoruba Family as the Basis of Yoruba Culture. Odù 21-28

Dittmer,K.
1958 Ackerbau und Viehzucht bei den Altnigritiern und Fulbe des Obervolta-Gebietes. Paideuma 6:429-462

Driberg,J.H.
1932 The Status of Women Among the Nilotics and Nilo-Hamitics. Africa 5:404-421

Ekejiuba,F.
1966 Omu Okwei. The Merchant Queen of Ossomari. Nigerian Magazine 90:213-220

Ellis,A.B.
1966 The Yoruba-Speaking Peoples of the Slave Coast of West Africa. 1. Aufl. 1894 Oosterhout.

Evans-Pritchard,E.E.
1965 The Position of Women in Primitive Societies and Other Essays in Social Anthropology. London.

Field,M.J.
1943/44 The Agricultural System of the Manya-Krobo of the Gold Coast. Africa 14:54-65

Firth,R.
1964 Capital, Savings and Credit in Peasant Societies: A Viewpoint from Economic Anthropology. London.

Forde,D.
1962 The Yoruba-Speaking Peoples of South-Western Nigeria. International African Institute 1. Aufl. 1951 London.

Forde,D.(ed.)
197o Peoples of the Niger-Benue Confluence. Ethnographic Survey of Africa, Western Africa, Part X. 1. Aufl. 1955 London.

Forde,D.u.G.I.Jones
1962 The Ibo and Ibibio-Speaking Peoples of South-Eastern Nigeria. 1. Aufl. 195o London.

Forde,D.u.R.Scott
1946 The Native Economies in Nigeria. London.

Fortes,M.
1936 Culture Contact as a Dynamic Process. An Investigation in the Northern Territories of the Gold Coast. Africa 9:24-55

Fortes,M.
1967 a The Dynamics of Clanship Among the Tallensi. 1. Aufl. 1945 London.

Fortes,M.
1967 b The Web of Kinship Among the Tallensi. 1. Aufl. 1949 London.

Fortes,M.
1967 c Kinship and Marriage Among the Ashanti. In: Radcliffe-Brown,A.R.u.D.Forde African Systems of Kinship and Marriage 252-284. 1. Aufl. 195o London.

Fortes,M.u.S.L.
1936 Food and the Domestic Economy of the Tallensi. Africa 9:237-276

Freeman,T.B.
1965 Journal of Various Visits to the Kingdom of Ashanti. London 1844 In: Wolfson,F. Pageant of Ghana. 1. Aufl. 1958 London.

Freeman,R.A.
1967 Travels and Life in Ashanti and Jaman. 1. Aufl. 1898 London.

Frobenius,L.
1912 Und Afrika sprach. II. Bd. An der Schwelle des verehrungswürdigen Byzanz. Berlin.

Fröhlich,W.
194o Das Afrikanische Marktwesen. Zeitschrift für Ethnologie 72:234-328

Galletti,R. Baldwin,K.D.S. Dina,I.O.
1956 Nigerian Cocoa Farmers. An Economic Survey of Yoruba Cocoa Farming Families. London.

Goody,J.u.E.
1967 Circulation of Women and Children in Northern Ghana. Man 2:226-248

Green,M.M.
1964 Igbo Village Affairs. London.

Greenberg,J.H.
1947 Islam and Clan Organisation Among the Hausa. Southwestern Journal of Anthropology 193-211

Harris,J.
194o The Position of Women in a Nigerian Society. The New York Academy of Sciences 141-148

Harris,J.
1943 Papers on the Economic Aspect of Life Among the Ozuitem Ibo. Africa 14:12-23

Harris,P.G.
193o Notes on Yauri (Sokoto Province), Nigeria. Journal of the Royal Anthropological Institute LX:283-334

Hartmann,H.
1968 Die Unternehmerin. Köln.

Henty,G.A.
1965 The March to Coomassie. London 1874 In: Wolfson,F. Pageant of Ghana. 1. Aufl. 1958 London.

Hill,P.
1958 Women Cocoa Farmers. Economic Bulletin 2:3-5

Hill,P.
1963 The Migrant Cocoa-Farmers of Southern Ghana. A Study in Rural Capitalism. Oxford.

Hill,P.
197o Rural Capitalism in West Africa. Oxford.

Hinderer,A.
1872 Seventeen Years in the Yoruba Country. London.

Hodder,B.W.
1961 Rural Periodic Day Markets in Part of Yorubaland. The Institute of British Geographers Publication 29:149-159

Hodder,B.W.
1965 Some Comments on the Origins of Traditional Markets in Africa South of the Sahara. Institute of British Geographers Transactions 36:97-1o5

Hodder,B.W.
1967 The Markets of Ibadan. In: Lloyd,P.C. u.a. The City of Ibadan 173-19o Cambridge.

Hodder,B.W.u.U.I.Ukwu
1969 Markets in West Africa. Ibadan.

Huber,H.
1963 The Krobo. Traditional, Social and Religious Life of a West African People. St. Augustin.

Izzett,A.
1965 Family Life Among the Yoruba in Lagos, Nigeria. In: Southall,A.(ed.) Social Change in Modern Africa 3o3-315 1. Aufl. 1961 London.

Jahoda,G.
1958 Boy's Image of Marriage Partners and Girl's Self-Images in Ghana. Sociologus 8:155-169

Jones,G.I.
1945 Agriculture and Ibo Village Planning. Farm and Forest 9-15

Jones,G.I.
1949 Ibo Land Tenure. Africa 19:3o9-323

Jones,G.I.
1963 The Trading States of the Oil Rivers. A Study of Political Development in Eastern Nigeria. London.

Krapf-Askari,E.
1969 Yoruba Towns and Cities. Oxford.

Krieger,K.
1954 Die Bedeutung statistischer Erhebungen für die Völkerkunde am Beispiel der Stadt Anka in Nord Nigeria. Sociologus 4:67-81

Krieger,K.
1959 Geschichte von Zamfara. Baessler Archiv Beiheft 1, Berlin.

La Anyane,S.
1963 Ghana Agriculture. Accra.

Lawson,R.M.
1957 Ghana in Economic Transition. South African Journal of Economics 1o3-114

Lebeuf,A.
1963 The Role of Women in the Political Organization of African Societies. In: Paulme,D.(ed.) Women in Tropical Africa 93-119 London.

Leith-Ross,S.
194o Notes on the Osu System Among the Ibo of Owerri Province, Nigeria. Africa 1o:2o6-22o

Leith-Ross,S.
1943 African Conversation Piece. London.

Leith-Ross,S.
1965 African Women. A Study of the Ibo of Nigeria. 1. Aufl. 1939 London.

Letnev,A.
1964 Problems in the Development of Family Relations in West Africa. International Social Science Journal 16:4oo-41o

Lewis,I.M.
1966 Islam in Tropical Africa. Oxford.

Lewis,L.J.
1965 Society, Schools and Progress in Nigeria. London.

Little,K.
1956 Two West African Elites. International Social Science Bulletin 8:495-498

Little,K.
1959 Some Urban Patterns of Marriage and Domesticity in West Africa. Sociological Review 7:65-82

Little,K.
1965 West African Urbanisation. A Study of Voluntary Associations in Social Change. Cambridge.

Little,K.u.A.Price
1967 Some Trends in Modern Marriage Among West Africans. Africa 37:4o7-424

Lloyd,B.
1966 Education and Family Life in the Development of Class Identification Among the Yoruba. In: Lloyd,P.C.(ed.) The New Elites of Tropical Africa 162-181 London.

Lloyd,B.
1967 Indigenous Ibadan. In: Lloyd,P.C.u.a. City of Ibadan. Cambridge.

Lloyd,P.C.
1952 Cocoa, Politics, and the Yoruba Middle Class. West Africa 17:39

Lloyd,P.C.
1953 Some Problems of Tenancy in Yoruba Land Tenure. African Studies 12:93-103

Lloyd,P.C.
1959 a The Yoruba Town Today. Sociological Review 7:45-63

Lloyd,P.C.
1959 b Some Notes on the Yoruba Rules of Succession and the "Family Property". Journal of African Law 3:7-32

Lloyd,P.C.
1959 c Family Property Among the Yoruba. Journal of African Law 3:105-115

Lloyd,P.C.
1963 The Status of the Yoruba Wife. Sudan Society 2:35-42

Lloyd,P.C.
1965 The Yoruba in Nigeria. In: Gibbs,J.L.J. Peoples of Africa. 547-582 London.

Lloyd,P.C. Mabogunje,A.L. Awe,B.
1967 The City of Ibadan. Cambridge.

Lystad,R.A.
1958 The Ashanti. New Brunswick.

Lystad,R.A.
1963 Marriage and Kinship Among the Ashanti and Agni: A Study of Differential Acculturation. In: Bascom,W.R.u.M.J. Herskovits Continuity and Change in West African Cultures. 1. Aufl. 1959 187-204 Chicago.

Mabogunje,A.
1958 The Yoruba Home. Odù 5:28-36

Mabogunje,A.
1961 The Market Women. Ibadan, Feb.:14-17

Mair,L.P.
1948 Modern Development in African Land Tenure: An Aspect of Culture Change. Africa 18:184-189

Manoukian,M.
1952 Tribes of the Northern Territories of the Gold Coast. International African Institute, Part V.London.

Marees,P.de
1965 A Description and Historicall Declaration of the Golden Kingdom of Guinea...16o2. In: Wolfson,F. Pageant of Ghana. 1. Aufl. 1958 London.

Marquet,J.
1971 Herrschafts- und Gesellschaftsstrukturen in Afrika. München.

Marris,P.
1966 Family and Social Change in an African City. A Study of Rehousing in Lagos. 1. Aufl. 1961 London.

Marshall,G.A.
1962 The Marketing of Farm Produce. Some Patterns of Trade Among Women in Western Nigeria. Nigerian Institute of Social and Economic Research. Conference Proceedings 88-99 Ibadan.

Martin,A.
1956 The Oil Palm Economy of the Ibibio Farmer. Ibadan.

McCall,D.
1965 a Trade and the Role of Wife in a Modern West African Town. In: Southall,A.(ed.) Social Change in Modern Africa. 286-299 1. Aufl. 1961 London.

McCall,D.
1965 b The Koforidua Market. In: Bohannan,P. u.G.Dalton Markets in Africa 667-697 1. Aufl. 1962 Chicago.

McCall,D.u.E.Colson
1959 The Position of Educated Women in Africa. Oversea Quarterly 142-144

McPhee,A.
1926 The Economic Revolution in British West Africa. London.

Meek,C.K.
1937 Law and Authority in a Nigerian Tribe. Oxford.

Mischlich,A.
1941 Die wirtschaftliche Bedeutung der Hausa. Koloniale Rundschau 32:358-369

Müller,W.J.
1968 Die Africanische Auf Der Guineischen Gold-Cust Gelegene Landschaft Fetu. 1. Aufl. 1676 Hamburg. Graz.

Murdock,G.P.
1959 Africa. Its Peoples and Their Culture History. London.

Nadel,S.F.
1952 Witchcraft in Four African Societies. An Essay in Comparison. American Anthropologist 54:18-29

Nadel,S.F.
1954 Nupe Religion. London.

Nadel,S.F.
1961 A Black Byzantium. The Kingdom of Nupe in Nigeria. 1. Aufl. 1942 Oxford.

Nypan,A.
196o Market Trade. A Sample Survey of Market Traders in Accra.

Obi,S.N.C.
1962 Women's Property and Succession Thereto in Modern Ibo Law (Eastern Nigeria). Journal of African Law 6:6-18

Obi,S.N.C.
1966 Modern Family Law in Southern Nigeria. London.

Okediji,F.O.
1967 Some Social Psychological Aspects of Fertility Among Married Women in an African City. The Nigerian Journal of Economic and Social Studies 67-79

Okediji,O.O.u.F.O.Okediji
1966 Marital Stability and Social Structure in an African City. The Nigerian Journal of Economic and Social Studies 151-163

Okigbo,P.
1956 Social Consequences of Economic Development in West Africa. Annals of the American Academy of Political and Social Science 3o5:125-133

Omari,Th.P.
1956 Of Sacred Things in a Secular Society. The Changing African Family System in the Gold Coast. Journal of Human Relations 4:66-74

Omari,Th.P.
196o Changing Attitudes of Students in West African Society Towards Marriage and Family Relationship. British Journal of Sociology 11:197-21o

Onwuteaka,V.C.
1965 The Aba Riot of 1929 and its Relation to the System of 'Indirect Rule'. Nigerian Journal of Economic and Social Studies 7:273-282

Ottenberg,Ph.
1959 The Changing Economic Position of Women Among the Afikpo Ibo. In: Bascom,W.R.u.M.J.Herskovits Continuity and Change in African Cultures. 2o5-223 London.

Ottenberg,Ph.
1965 The Afikpo Ibo of Eastern Nigeria. In: Gibbs,J. Peoples of Africa 1-39

Ottenberg,S.
1953 The Development of Village "Meetings" Among the Afikpo People. West African Institute of Social and Economic Research 186-2o5

Ottenberg,S.
1955 Improvement Associations Among the Afikpo Ibo. Africa 25:1-28

Ottenberg,S.
1968 a Double Descent in an African Society. The Afikpo Village Group. London.

Ottenberg,S.
1968 b The Development of Credit Associations in the Changing Economy of the Afikpo Igbo. Africa 38:237-252

Ottenberg,S.u.Ph.
1965 Afikpo Markets 19oo-196o. In: Bohannan,P.u.G.Dalton Markets in Africa. 118-169 1. Aufl. 1962 Northwestern University Press.

Palmer,H.R.(ed.)
1967 Kano Chronicle. In: Sudanese Memoires III. 92-141. 1. Aufl. 1928 London.

Paulme,D.(ed.)
1963 Women in Tropical Africa. London.

Pedler,F.J.
1948 A Study of Income and Expenditure in Northern Zaria. Africa 18:259-271

Pedler,F.J.
1955 Geography of West Africa. London.

Peil,M.
1968 Aspirations and Social Structure. A West African Example. Africa 38:71-78

Perham,M.
1937 Native Administration in Nigeria. London.

Prior,K.H.
1955 Problems of Girls' Education in Nigeria, Northern Region. African Women 1:68-7o

Prothero,R.M.
1957 Migratory Labour from North-Western Nigeria. Africa 27:251-261

Quarcoo,A.K.u.M.Johnson
1968 Shai Pots. The Pottery Industry of the Shai People of Southern Ghana. Baessler Archiv 16:47-88

Rattray,R.S.
1923 Ashanti. Oxford.

Rattray,R.S.
1932 The Tribes of Ashanti Hinterland. 2 Bde. Oxford.

Rattray,R.S.
1969 Ashanti Law and Constitution. 1. Aufl. 1929 London.

Reuke,L.
1969 Die Maguzawæ in Nordnigeria. Bielefeld.

Ringwald,W.
1941 Wirtschaftsleben in einem Gebiet der Mittleren Goldküste. Koloniale Rundschau 32:42-59

Röhl,D.
1972 Prostitution. Frankfurt.

Rohlfs,G.
1875 Quer durch Africa. Reise vom Mittelmeer nach dem Tschad-See und zum Golf von Guinea. Teil II Leipzig.

Rouch,J.
1965 Second Generation Migrants in Ghana and the Ivory Coast. In: Southall,A. (ed.) Social Change in Modern Africa 1. Aufl. 1961

Smith,M.F.
1954 Baba of Karo. A Woman of the Muslim Hausa. London.

Smith,M.G.
1952 A Study of Hausa Domestic Economy in Northern Zaria. Africa 22:333-347

Smith,M.G.
1955 a The Economy of Hausa Communities of Zaria. Colonial Office.

Smith,M.G.
1955 b Status of Women in West Africa. African Women 63-66

Smith,M.G.
1959 The Hausa System of Social Status. Africa 29:239-252

Smith,M.G.
1961 Field Histories Among the Hausa. Journal of African History 2:87-101

Smith,M.G.
1964 The Beginning of Hausa Society, A.D. 1000-1500. In: Vansina, Mauny, Thomas The Historian in Tropical Africa. 339-357 London.

Smith,M.G.
1965 a Exchange and Marketing Among the Hausa In: Bohannan,P.u.G.Dalton Markets in Africa. 299-334 1. Aufl. 1962 Northwestern University Press.

Smith,M.G.
1965 b The Hausa of Northern Nigeria. In: Gibbs,J. Peoples of Africa 119-155

Smith,M.G.
1967 A Hausa Kingdom: Maradi Under Dan Baskore 1854-1875. In: Forde,D.u.Ph. Kaberry West African Kingdoms in the Nineteenth Century 93-122

Smith,W.
1967 A New Voyage to Guinea. 1. Aufl. 1744 London.

Southall,A.(ed.)
1965 Social Change in Modern Africa. 1.Aufl. 1961 London.

Schmidt,A.
1955 Die Rote Lendenschnur. Als Frau im Grasland Kameruns. Berlin.

Schwab,W.B.
1952 The Growth and Conflict of Religion in a Modern Yoruba Community. Zaire 8:829-835

Schwab,W.B.
1962 Continuity and Change in the Yoruba Lineage System. Annals of the New York Academy of Sciences 96:590-605

Schweeger-Hefel,A.
1962 Die Stellung der Frau bei den Kurumba (Obervolta). Anthropos 57:725-747

Spieth,J.
1906 Die Ewe-Stämme. Material zur Kunde des Ewe-Volkes in Deutsch-Togo. Berlin.

Stappers,L.
1955 Status of Women in West Africa. African Women Dez.:63-66

Tait,D.
1953 On the Growth of Some Konkomba Markets. West African Institute of Social and Economic Research. 38-5o

Tait,D.
1955 Structural Change in the Northern Territories. Gold Coast. West African Institute of Social and Economic Research. 43-51

Tait,D.
1956 The Family, Household, and Minor Lineage of the Konkomba. Africa 26: 219-249

Tait,D.
1964 The Konkomba of Northern Ghana. 1. Aufl. 1961 Oxford.

Talbot,P.A.
1926 The Peoples of Southern Nigeria. 4 Bde. London.

Talbot,P.A.
1967 Tribes in the Niger Delta. 1. Aufl. 1932 London.

Temple,O.
1914 Women in Northern Nigeria. Blackwood's Magazine 197:257-267

Thomas,N.W.
1913 Anthropological Report on Ibo-Speaking Peoples of Nigeria. Part I, Law and Customs of the Ibo of the Awka Neighbourhood,S. Nigeria. London.

Thomas,N.W.
1914 Anthropological Report on Ibo-Speaking Peoples of Nigeria. PartIV, Law and Customs of the Obo of the Asaba District,S. Nigeria. London.

Thurnwald,H.
1935 Die Schwarze Frau im Wandel Afrikas. Stuttgart.

Trimingham,J.S.
1968 A History of Islam in West Africa. 1. Aufl. 1962 Oxford.

Uchendu,V.C.
1965 a The Igbo of Southeast Nigeria. Northwestern University Press.

Uchendu,V.C.
1965 b Concubinage Among Ngwa Igbo of Southern Nigeria. Africa 35:187-197

Ukwu,U.I.
1969 Markets in Iboland. In: Hodder,B.W.u. U.I.Ukwu Markets in West Africa. Ibadan.

Ward,B.E.
1956 Some Observation on Religious Cults in Ashanti. Africa 26:47-61

Ward,E.M.A.
1938 The Yoruba Husband-Wife Code. Washington.

Ward,W.E.
1937 A Short History of the Gold Coast. 1. Aufl. 1935 London.

Westermann,D.
1952 Geschichte Afrikas. Köln.

Whitford,J.
1967 Trading Life in Western and Central Africa. 1. Aufl. 1877 London.

Wolfson,F.
1965 Pageant of Ghana. 1. Aufl. 1958 London.

Worsley,P.M.
1956 The Kinship System of the Tallensi: A Revaluation. Journal of the Royal Anthropological Institute 86:37-75

Wucherer,A.
1935 Der Markt in Süd-Togo. Zeitschrift für Ethnologie 67:32-43

Yeld,E.R.
196o Islam and Social Stratification in Northern Nigeria. British Journal of Sociology 112-124

Yeld,E.R.
1961 M.A. A Study of the Social Position of Women in Kebbi (Northern Nigeria). A Thesis submitted to the University of London for the Degree of M.A.

Yeld,E.R.
1961 Educational Problems Among Women and Girls in Sokoto Province of Northern Nigeria. Sociologus 11:16o-173

Zwernemann,J.
1967 Ethnische und Interethnische Aspekte der Urbanisierung in Afrika. Paideuma 13:223-232

Am 1o August 1941 wurde ich, Irmgard Heine, geb. Willeke, als Tochter des Gürtlermeisters Franz Willeke und seiner Ehefrau Maria, geb. Stahl in Nieheim Kr. Höxter geboren. Ostern 1948 wurde ich in Bielefeld eingeschult. Ab Ostern 1952 besuchte ich zunächst das Mädchengymnasium der Ursulinen in Bielefeld und später die Angelaschule in Osnabrück-Haste, wo ich am 27. Februar 1963 die Abschlußprüfung der Frauenoberschule ablegte. Am 13. April 1964 bestand ich die Ergänzungsprüfung zur Erlangung der Hochschulreife beim Regierungspräsidenten in Münster. Im SS 1964 begann ich an der Universität Münster mit dem Studium zunächst der Soziologie, Psychologie und Geschichte. Das SS 1965 verbrachte ich an der Universität Freiburg. Ab WS 1965/66 studierte ich Ethnologie, Soziologie und Psychologie an der Universität Münster.

Meine akademischen Lehrer waren unter anderen die Herren Professoren: Bender, Claessens, Gollwitzer, Hartmann, Jonas, Krysmanski, Luhmann, Matthes, Metzger, Popitz, Schelsky, Schott, Vajda und Witte.

Bei der Abfassung dieser Dissertation waren mir u.a. behilflich E.R. Yeld, die mir das persönliche Exemplar ihrer MA These zur Verfügung stellte sowie das Britische Museum und die Bibliothek der Northwestern University, von denen ich Mikrofilme und Xerokopien erhielt.